

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSAMMERM POTSDAM
HANDWERK IN BRANDENBURG

Nº
11
25

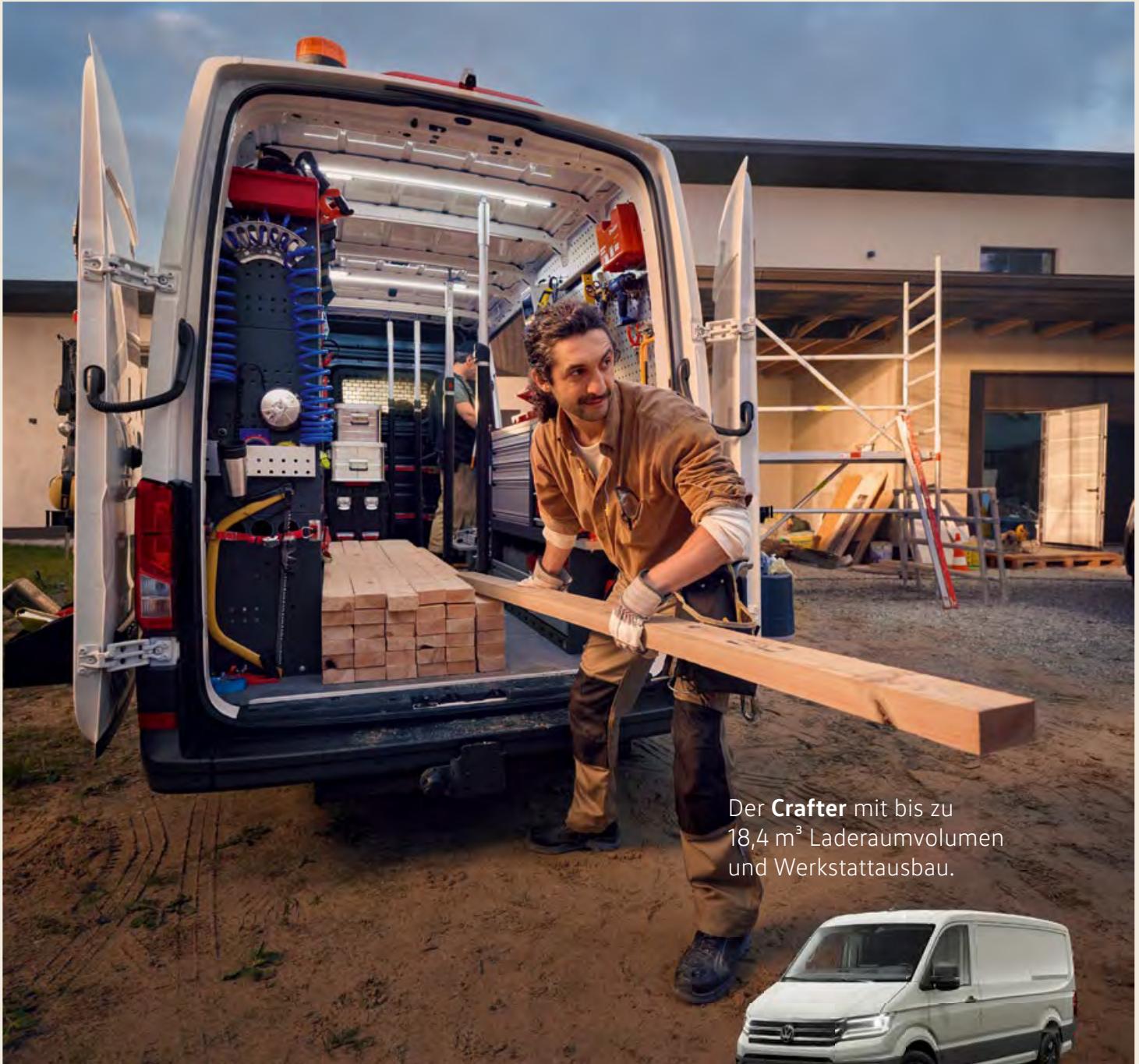
Grüne Mobilität

Brötchen kommen mit Ökostrom zu
den Kunden der Bäckerei Braune in Potsdam



BETRIEBSWERT
Vorbereitung auf Nachfolge-
und Verkaufsgespräche

ORIENTIERUNG
Einstieg über freiwilliges
Handwerksjahr



Der **Crafter** mit bis zu
18,4 m³ Laderaumvolumen
und Werkstattausbau.



Marco hat alle Latten am Zaun.
Und noch mehr im Laderaum.

Raum für unendliche Möglichkeiten.
Volkswagen Nutzfahrzeuge



Nutzfahrzeuge

Willkommen im Zentrum der deutschen Wirtschaft.



HERBST DER FRAGEZEICHEN

Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,

von Aufbruchstimmung keine Spur – die Ergebnisse unserer aktuellen Konjunkturumfrage stimmen eher nachdenklich (Seite 8). Der von der Bundesregierung ausgerufene »Herbst der Reformen« bleibt bislang aus. Weder unsere Betriebe noch deren Kunden spüren echte Entlastungen. Und doch: Dass 86 Prozent der Handwerksbetriebe ihre aktuelle Lage als gut oder zumindest befriedigend einstufen, macht jedenfalls Mut.

Die Herausforderungen sind groß: steigende Energie- und Rohstoffpreise, höhere Lohnkosten und eine Bürokratiebelastung, die trotz politischer Ankündigungen bislang kaum nachgelassen hat. Aber wir dürfen nicht mehr zögern! Nur wer investieren kann, sichert Arbeits- und Ausbildungsplätze. Dafür braucht es Vertrauen in die unternehmerische Leistung und eine Politik, die Mittelstand und Handwerk konsequent mitdenkt.

Die geplante Steuerentlastung für ältere Arbeitnehmer ist grundsätzlich eine gute Idee. Aber sie scheint nicht zu Ende gedacht. Alle Anreize, die dem wachsenden Fachkräftemangel entgegenwirken, sind zu begrüßen. Aber

auch unter unseren selbstständigen Handwerkern gibt es viele Kollegen, die das Rentenalter längst erreicht haben und trotzdem den Betrieb weiterführen. Warum werden sie bei solchen Reformen vergessen? So stärkt man den Mittelstand in Deutschland jedenfalls nicht.

Aber nicht nur die Älteren verdienen Aufmerksamkeit: Mir ist es wichtig, auch die jüngeren Handwerkerinnen und Handwerker noch besser zu beteiligen. Dazu brauchen sie die Möglichkeit, sich zu vernetzen und auch branchenübergreifend zusammen zu arbeiten. Deshalb haben wir junge Handwerkerinnen und Handwerker aus dem Kammerbezirk eingeladen (Seite 10). Gemeinsam wollen wir mit diesen »Handwerksjunioren« praktische Lösungen für tägliche Herausforderungen diskutieren und umsetzen. Ich freue mich auf diese Begegnungen – und darauf, gemeinsam das Handwerk in Westbrandenburg weiter voranzubringen.

IHR ROBERT WÜST

PRÄSIDENT

DER HANDWERKSAMMERM POTS DAM



KAMMERREPORT

- 6** Einfach loslegen – gelungene Betriebsnachfolge
- 8** Konjunktur: Lage stabil – Erwartungen gedämpft
- 10** Aufbruch im jungen Handwerk
- 11** Sachverständige sind wichtige Partner
- 12** Azubi des Monats Oktober: Roman Seyfarth
- 13** Meisterporträt: Maler- und Lackierermeister Mariano Bess Espinosa
- 14** Kostenfreie Veranstaltungen



S
58

Konditormeisterin Birgit Gniodzor gemeinsam mit ihrem Vater Werner. Ihre erste Investition nach der erfolgreichen Übernahme der Traditionsbäckerei Braune fließt in Elektromobilität.



Foto: © HWK Potsdam/Küte

S
6

Tischlermeister Steffen Rasser baut erfolgreich Treppen in Bad Belzig und der gesamten Umgebung. Seinen Betrieb übernahm er von seinem langjährigen Chef.



POLITIK

- 16** »Wenn es die Kammern nicht gäbe, müsste man sie erfinden«
- 18** EU-Kommission überarbeitet die Entwaldungsverordnung



BETRIEB

- 20** Was ist Ihr Betrieb wert?
- 24** Berufsorientierung: »Super zum Ausprobieren«
- 28** FOMO: Warum Emotionen beim Investieren gefährlich sind
- 30** Interview: »KI ist nur ein Hilfsmittel«
- 32** Kfz-Policen immer im Blick halten
- 34** Sonderthemen: Kia steigt bei Nfz ein
- 35** Maßgeschneidert ab Werk



TECHNIK & DIGITALES

- 36** Schlag geplant statt fleißig geschuftet

- 38** Google belohnt fachliche Expertise und nutzerorientiertes Design



GALERIE

- 42** Épernay feiert wieder einmal sein Fest des Lichtes
- 45** Aufruf zur Registrierung: Schornsteinfeger werben für Stammzellenspende



LAND BRANDENBURG

- 48** Ausbildungspreis für vier Betriebe
- 49** Pionier im 3D-Betondruck
- 50** Meisterliche Exzellenz



KAMMERREPORT

- 52** Amtliche Bekanntmachung: Einladung zur Vollversammlung
- 53** Bildungsangebote
- 54** Betriebsbörse
Gründertag 2025
- 56** Jubiläen & Geburtstage
- 57** Goldener Meisterbrief
Willmar Lobbes
Goldener Meisterbrief
Klaus Buchholz
Silberne Ehrennadel
Dieter Herrmann
- 58** Bäckerei Braune – Investition in nachhaltige Mobilität
- Impressum



Wenn ein Handwerksbetrieb den Besitzer wechselt, spielt der Unternehmenswert eine entscheidende Rolle. Handfeste Zahlen sind dann eine wichtige Verhandlungsgrundlage.

Foto: © Stock.com (Kiranchi Kiranachala)

Text: Jana Kuste

Fast drei Monate war die ehemalige »Bäckerei Plessow« im Löwenberger Land geschlossen. Fred Plessow, einst Obermeister der Bäckerin- nung Oberhavel, musste sein Geschäft aus gesundheitlichen Gründen aufgeben. Nun duftet es in Teschendorf wieder morgens nach frischem Brot und Brötchen.

Bäckermeister Steffen Hänsch konnte Ende September seine Bäckerei mit dem Namen »Brotkorb - Handwerksbäckerei« an diesem traditionsreichen Standort neu eröffnen. Von seinen Erfahrungen berichtete der 53-Jährige auch bei der diesjährigen Nexxt-Night in Oranienburg. Über 100 Unternehmerinnen, Unternehmer und Übernahmeinteressierte folgten am 9. Oktober der Einladung der Handwerkskammer Potsdam und der Industrie- und Handelskammer Potsdam zu diesem Netzwerkabend.

Hänsch, der 35 Jahre lang für die Bäckerei Plentz tätig war, legte 1993 die Meisterprüfung ab. Ein Studium der Betriebswirtschaft und ein Auslandsaufenthalt

komplettierten sein fachliches Können. Der Weg in die Selbstständigkeit ist für ihn deshalb wie ein nächster, folgerichtiger Schritt. Und auch wenn die ersten Wochen rund um die Neueröffnung voller Strapazen steckten, blickt er sehr optimistisch nach vorn: »Das war die richtige Entscheidung«, sagt er ohne zu zögern und gibt auch zu: »Ohne meine Familie und Freunde wäre das hier nicht zu packen gewesen.«

LADEN UND MASCHINEN GEKAUFT

Die Immobilie, Anlagen und Maschinen hat Hänsch von Fred Plessow gekauft. Diese Betriebsübernahme stellt einen Neuanfang mit guter Ausgangslage dar. Anschließend wurde renoviert und geputzt, eingerichtet und aufgefrischt. So konnte Steffen Hänsch endlich den Betrieb wieder aufnehmen.

Die Teschendorfer kamen mit einigen Erwartungen und wurden nicht enttäuscht. Das Sortiment ist kleiner, als beim Vorgänger, denn »wir müssen uns erstmal auf die Kundenwünsche einstellen«. Er wolle zuverlässig und gleichbleibend gute Qualität liefern. Vier Brot- und Brötchensorten und vier Kuchen für den Anfang – darauf könne man dann langsam aufbauen, beschrieb

Einfach loslegen

JEDE BETRIEBSNACHFOLGE IST EINE BESONDERE HERAUSFORDERUNG. INZWISCHEN GIBT ES VIELE GELUNGENE BEISPIELE.



der Bäckermeister sein Konzept. Und er weist auch darauf hin, eine Betriebsübergabe rechtzeitig vorzubereiten.

ÜBERGABEPROZESS BRAUCHT ZEIT

»So ein Übergabeprozess kann Jahre dauern«, weiß auch die Abteilungsleiterin Wirtschaftsförderung, Umwelt und Technologie der Handwerkskammer Potsdam, Dr. Christiane Herberg, und verweist auf die aktuellen Zahlen im Kammerbezirk. In rund 43 Prozent der 17.400 Mitgliedsbetriebe sind die Betriebsinhaberinnen oder Betriebsinhaber in Westbrandenburg 55 Jahre oder älter und in der Situation, sich mit dem Gedanken der Nachfolge zu befassen. Konkret sind damit in den nächsten Jahren zirka 8.130 Handwerksbetriebe mit rund 30.000 Mitarbeitern nur allein in Westbrandenburg vom Thema Nachfolge betroffen.

Herberg weiter: »Als Handwerkskammer unterstützen wir die Nachfolgeplanung unserer Mitgliedsbetriebe – von der individuellen Beratung bis zu praxisnahen Seminaren. Genauso wichtig sind für die jungen Übernehmer jedoch verlässliche Rahmenbedingungen, weniger Bürokratie und schnelle Verfahren. Nur so ent-

scheiden sich junge Handwerkerinnen und Handwerker für einen Weg in die Selbstständigkeit.«

DIE WERKSTATT VOM CHEF

Diese Entscheidung fiel für Steffen Rasser bereits vor fast zehn Jahren. 2017 übernahm er die Tischlerei seines Chefs, Drechslermeister Willmar Lobbes, in Bad Belzig. Bis heute sind die beiden eng verbunden. Ein ganz anderes Modell als bei der Übernahme der Bäckerei im Löwenberger Land. Aber eines, das ebenso funktioniert: Denn Rasser pachtete die Werkstatt samt Maschinen und übernahm die Kollegen. »Wir haben eine freundschaftliche Verbindung, sonst geht das nicht«, sagt der Tischlermeister, der sich auf Treppenbau spezialisiert hat. Sein Mitarbeiter Steffen Müller ist Drechsler. Deshalb kann der kleine Betrieb auch in der Lobbes-Tradition fortgesetzt werden. Schließlich gab es am Ort schon seit 1797 den Familienbetrieb der Lobbes (Seite 57). »Ich musste lernen, dass ich mit dem Weg in die Selbstständigkeit für alles verantwortlich bin – stets und ständig«, beschreibt Rasser seine wichtigste Erkenntnis. Das sei einfacher als Angestellter, allerdings würde er heute wieder so entscheiden. Die Vorteile überwiegen.



Flyer zur Nachfolge hier runterladen:



Nachfolgecheck:
Beratungstermin vereinbaren unter wirtschaftsfoerderung@hwk-potsdam.de



Tischlermeister Steffen Rasser (r.) übernahm nicht nur die Werkstatt, die Kunden und Maschinen. Auch sein Kollege, der Drechsler Steffen Müller, konnte im Betrieb weiter bleiben und ist heute sein Angestellter.

Foto: HWK Potsdam/Koste

Lage stabil – Erwartungen gedämpft

DIE HERBSTUMFRAGE BEI HANDWERKS BETRIEBS BESCHEINIGT EINE KONJUNKTURELLE SEITWÄRTSBEWEGUNG IN WESTBRANDENBURG.

Die aktuelle Geschäftslage wird von 86 Prozent der Betriebe als gut oder befriedigend (Vorjahr: 81 Prozent) beurteilt. Die besten Lagebeurteilungen kommen vom Nahrungsmittelgewerbe und Gesundheitshandwerk. Etwas verhaltener, aber durchaus positiv sind die Rückmeldungen vom Handwerk des gewerblichen Bedarfs. Das sind die Erkenntnisse aus der aktuellen Herbstumfrage unter westbrandenburgischen Handwerksbetrieben.

Die Geschäftserwartungen sind gewerkeübergreifend noch gedämpft. Während im Herbst 2024 26 Prozent der Betriebe pessimistisch in die Zukunft blickten, schauen aktuell 22 Prozent pessimistisch in die Zukunft. War die Baubranche im letzten Herbst skeptisch, sind aktuell das Nahrungsmittelgewerbe und das Handwerk des gewerblichen Bedarfs zunehmend pessimistisch – hier rechnet ein Drittel mit einer Verschlechterung. Mehr als drei Viertel der Betriebe geht von steigenden oder gleichbleibenden Aufträgen aus, und ebenso viele kalkulieren mit steigenden und gleichbleibenden Umsätzen.

GESCHÄFTSERWARTUNGEN STEIGEN WIEDER

Der Geschäftsklimaindikator, der neben den Einschätzungen der aktuellen Geschäftslage auch die Erwartungen an die Zukunft beinhaltet, steigt nach der Belebung zu Jahresanfang auf 110 Punkte. Die hohen Energie- und Rohstoffpreise belasten das Handwerk weiterhin, und die Bürokratierfordernisse sowie der Fachkräftemangel werden auch in den kommenden Jahren die großen Herausforderungen bleiben.

Die durchschnittlichen Auftragsvorläufe haben sich mit 10,4 Wochen gegenüber dem Vorjahr (10,9) erneut leicht verkürzt. Die durchschnittliche Auslastung der Betriebe ist im Vergleich zum Vorjahr (86 Prozent) leicht gestiegen auf 89 Prozent. Bei den Betrieben des Nahrungsmittelgewerbes sowie bei den personenbezogenen Dienstleistungen ist die Auslastung mit 83 beziehungsweise 82 Prozent unter dem Durchschnitt. Spitzenreiter mit 93 Prozent sind das Kfz-Gewerbe und das Gesundheitshandwerk.

UMSATZ BEI PERSONENBEZOGENEN DIENSTLEISTERN STEIGT

Die Umsatzentwicklung hat sich konsolidiert, 81 Prozent konnten den Umsatz steigern oder konstant halten. Wie im Vorjahr berichten zwar nur 19 Prozent der Betriebe von Umsatzsteigerungen, jedoch ist der Anteil der Betriebe, die von Umsatzeinbußen hinnehmen musste, von 32 Prozent im Vorjahr auf 29 Prozent im Herbst 2025 zurückgegangen. Große Umsatzsteigerungen konnten die personenbezogenen Dienstleister verzeichnen, die größten Einbrüche gab es im Nahrungsmittelgewerbe. Mit Blick in das nächste Quartal rechnen 23 Prozent mit

einer Steigerung, allerdings gehen auch 24 Prozent von sinkenden Umsätzen aus.

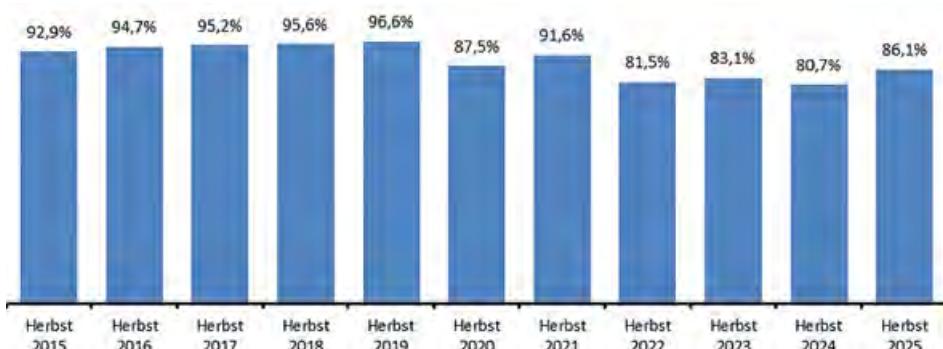
Die Entwicklung der Einkaufs- und Verkaufspreise belasten das Handwerk weiterhin. Knapp die Hälfte der befragten Betriebe berichtet von gestiegenen Einkaufspreisen. Auch die Verkaufspreise sind gestiegen, wenn auch weniger stark als im Vorjahr. Im nächsten Quartal rechnen 47 Prozent der Betriebe mit weiteren Preissteigerungen.

FACHKRÄFTE FEHLEN ÜBERALL

Fachkräftemangel ist weiterhin ein großes Thema für das Handwerk in Westbrandenburg. Nur zwölf Prozent der Betriebe haben ihre Belegschaft vergrößert, aber 18 Prozent haben Mitarbeitende verloren. Besondere Schwierigkeiten zeigen sich im Nahrungsmittelgewerbe, wo zwei Drittel der Betriebe über Personalabbau berichten.

Die Investitionsneigung der Betriebe ist weiterhin niedrig, und die Betriebe fahren auf Verschleiß. Nur 15 Prozent der befragten Betriebe hat ihre Investitionen erhöht, während 38 Prozent die Investitionen zurückfahren.

Geschäftslage - Einschätzung gut und befriedigend





Unser Pitch für Brandenburger Firmenkunden:

Brandenburg wächst. Wir schaffen Zukunft.

Von der Idee bis zur Umsetzung:
Wir sind da, wo Entwicklung passiert –
mit Nähe, Kompetenz und einem echten
Verständnis für Ihre Herausforderungen.



Foto: © HWK Potsdam/Kuse

Aufbruch im jungen Handwerk

BEIM ERSTEN TREFFEN DER JUNIOREN DES HANDWERKS WESTBRANDENBURG
FORMIERT SICH EINE ENGAGIERTE JUNGE GENERATION, DIE VERANTWORTUNG
ÜBERNIMMT UND MITGESTALTEN WILL.

Text: Ines Weitermann –

Energie, Neugier und jede Menge Gesprächsstoff: So lässt sich der Auftakt der Junioren des Handwerks Westbrandenburg am 16. Oktober auf dem Bildungs- und Innovationscampus Handwerk in Götz beschreiben. Rund zwanzig junge Handwerkerinnen und Handwerker aus unterschiedlichen Gewerken kamen zusammen – mit einem gemeinsamen Ziel: das Handwerk ihrer Generation aktiv gestalten.

Zum Auftakt machte Tilo Jänsch, Leiter des Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), deutlich, worum es an diesem Abend geht: um Mut, Verantwortung und Zukunft. »Nachwuchsförderung ist Zukunftssicherung«, sagte er. »Wir brauchen junge Menschen, die sich einbringen und das Handwerk mit neuen Ideen bereichern.« Die Initiative knüpft an das bundesweite Netzwerk der Junioren des Handwerks an – das größte ehrenamtliche Nachwuchsnetzwerk im deutschen Handwerk. Sie will jungen Meisterinnen, Meistern, Gesellinnen und Gesellen eine Stimme geben: für Austausch, Engagement und politische Sichtbarkeit.

Marvin Hänsel, Ansprechpartner für die Junioren im Handwerk bei der Handwerkskammer Potsdam, brachte es auf den Punkt: »Das Handwerk braucht Räume, in denen junge Menschen sich vernetzen, voneinander lernen und ihre Themen sichtbar machen können.«

»NEUE WEGE UND WENIGER STARRE STRUKTUREN«

Dass es an Motivation nicht fehlt, zeigte die Vorstellungsrunde. »Ich will Verantwortung übernehmen und kann mir vorstellen, eine aktive Rolle einzunehmen«, sagte Jakob Klimaschewski, MAR-Türen und Tore GmbH Potsdam. Tischlerin Luka Luise Handke, Hand in Hand eG aus Potsdam, möchte »insbesondere bei Jugendlichen und an Schulen für ein attraktives Handwerk werben«. Installateur- und Heizungsbauermeister Hagen Müller aus Wustermark

wünscht sich »mehr Offenheit für neue Wege und weniger starre Strukturen«. Und Maurerweltmeister des Jahres 2022, Pierre Holze von der Wolfgang Bauer Ingenieurbau GmbH aus Mühlenbecker Land, ergänzte: »Das Handwerk ist attraktiv, es bietet viele Chancen – auch international. Dieses Potenzial muss gezeigt werden.«

Wie das konkret aussehen kann, zeigten Gäste aus anderen Regionen. Franz Vogel von den Junioren des Handwerks Berlin sowie Sebastian Richter und Thomas Borgmann-Hartmann aus Ostbrandenburg berichteten aus der Praxis: von erfolgreichen Projekten, Netzwerktreffen und einer Gemeinschaft, die weit über das eigene Gewerk hinauswirkt. Besonders motivierend: Der nächste Bundeskongress der Junioren des Handwerks am 25. und 26. September 2026 in Berlin, bei dem auch die westbrandenburgische Gruppe dabei sein will.

VERNETZUNG UND IMAGE GANZ OBEN AUF DER AGENDA

Am Ende stand weniger ein Beschluss als ein Versprechen: Die Junioren des Handwerks Westbrandenburg wollen sich künftig alle acht Wochen treffen – auf dem Campus in Götz oder in Betrieben der Region. Themen wie Öffentlichkeitsarbeit, Vernetzung und das Image des jungen Handwerks stehen ganz oben auf ihrer Agenda. »Das war mehr als nur ein Auftakt«, resümierte Hänsel. »Hier ist der erste Schritt getan, um das junge Handwerk in Westbrandenburg stärker zu vernetzen und sichtbar zu machen.«

Wer Teil dieses Netzwerks werden möchte, ist herzlich eingeladen: Die Junioren des Handwerks Westbrandenburg öffnen ihre Runde für junge Meisterinnen, Meister, Gesellinnen und Gesellen, die Verantwortung übernehmen und die Zukunft des Handwerks mitgestalten wollen.

Ansprechpartner:

Marvin Hänsel, T 033207 34-235
marvin.haensel@hwpotsdam.de

FACHTREFFEN IN CAPUTH

SACHVERSTÄNDIGE SIND WICHTIGE AKTEURE IM HANDWERK

Sachverständige sind unverzichtbare Stützen des Handwerks: Sie sorgen für fachliche Klarheit, objektive Bewertungen und tragen wesentlich zur Qualitätssicherung bei. 15 öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige folgten der Einladung der Handwerkskammer zu einem Fachtreffen in Caputh, um sich über aktuelle Entwicklungen auszutauschen und ihre Expertise zu vertiefen.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand ein Fachvortrag mit dem Thema »Zusammenarbeit zwischen Sachverständigen und Gericht – rechtliche Grundlagen und Kommunikation«. Referent Christian Odenbreit ist Vorsitzender Richter am Brandenburgischen Oberlandesgericht. Er machte anhand seiner praktischen Erfahrungen am Gericht deutlich, wie wichtig präzise und nachvollziehbare Gutachten für gerichtliche Entscheidungen sind – und wie sehr Gerichte auf die fachliche Kompetenz der Sachverständigen aus dem Handwerk angewiesen sind. Aus der Expertenrunde heraus wurden Fragen zur Verwertbarkeit von Privatgutachten oder zu sachverständigen Zeugen erörtert.

Die Teilnehmer diskutierten intensiv über weitere Praxisfragen, sprachen auch über persönliche Herausforderungen und neue Anforderungen im Sachverständigenwesen. Die Gelegenheit zur Vernetzung und zum kollegialen Austausch sollen bei künftigen Treffen noch mehr Raum bekommen.

Vor diesem Hintergrund wirbt der Abteilungsleiter Recht bei der Handwerkskammer Potsdam, Uwe Frank,



Sachverständige und Richter im Austausch. Christian Odenbreit sprach über die wichtige Rolle der Gutachten für seine Entscheidung.

mit Nachdruck um Handwerkerinnen und Handwerker. »Eine Tätigkeit als öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige ist eine verantwortungsvolle und erfüllende Aufgabe. Ihre fachliche Einschätzung ist gefragt – sei es bei Streitfällen, Schadensbewertungen oder Gutachten für Gerichte und Versicherungen. Die Handwerkskammer Potsdam unterstützt interessierte Handwerkerinnen und Handwerker auf diesem Weg«, sichert Uwe Frank zu. *Jana Kuste*



BEKANNTMACHUNG

Oliver Köpke ist am 15. Oktober 2025 von der Handwerkskammer Potsdam als Sachverständiger für das Kraftfahrzeugtechnikerhandwerk öffentlich bestellt und vereidigt worden.

Robert Wüst **Ralph Bührig**
Präsident Hauptgeschäftsführer

ERFAHRUNG UND KOMPETENZ

Mit Oliver Köpke (r.) steht dem Kammerbezirk Potsdam künftig zusätzliche Fachkompetenz im Bereich Fahrzeugtechnik zur Verfügung. Seit 15. Oktober ist er öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Bereich Kraftfahrzeugtechnik. Der Kfz-Meister arbeitet seit 2015 als Kfz-Sachverständiger (zertifiziert TÜV Rheinland). Zuletzt hat er sich zum Technischen Fachwirt qualifiziert und verfügt außerdem über besondere Expertise bei der Bewertung von Reisemobilen und Wohnanhängern.

ROMAN SEYFARTH IST AZUBI DES MONATS OKTOBER MIT »PLAN B« IN DIE ZUKUNFT



Foto: © HWK Potsdam

Die Ausbildung zum Technischen Systemplaner für Metall- und Stahlbautechnik war für Azubi Roman Seyfarth eigentlich der »Plan B« in seiner Zukunftsplanung. Aber der ging auf! Für Roman stehen im Januar die Gesellenprüfungen an. Erst vor einigen Wochen wurden mit ihm gemeinsam die Weichen in seinem Ausbildungsbetrieb, der Metallbau Windeck GmbH, gestellt: »Wir planen mit Roman die Zukunft! Wir wollen ihn auf keinen Fall gehen lassen«, zeigt sich Sandra Damaschke, Prokuristin und Personalchefin des Familienbetriebs, begeistert von ihrem Azubi. Seine aufgeschlossene Art, seine persönliche Reife und das Engagement für sein Fach – all das seien Argumente, ihn als besten Lehrling auszuzeichnen, sagt sie.

VORBILDLICHE AUSBILDUNGSSARBEIT

Deshalb wurde Roman am 22. Oktober von der Abteilungsleiterin Berufsbildung der Handwerkskammer Potsdam, Steffi Amelung, als Auszubildender des Monats Oktober geehrt. Sie würdigte dabei vor allem auch den Familienbetrieb als Vorbild in Ausbildungsfragen: »Seit Jahrzehnten bilden Sie bei Metallbau Windeck junge Menschen aus und begleiten sie auf dem Weg in das Berufsleben. Dieses Engagement und der Ideenreichtum, wenn es um Ausbildungswerbung und -gestaltung geht, ist vorbildlich im Handwerk.«

Roman absolvierte bereits eine andere Ausbildung, entschied sich aber dann doch für einen Weg ins Handwerk. Davon profitierte er auch in der Berufsschule. »Dort stimmten seine Leistungen ebenfalls von Anfang an«, erinnert sich Sandra Damaschke. Weil Roman aus Sachsen-Anhalt kommt und dort auch wohnt, besucht er die Berufsbildende Schule in Magdeburg. Dort findet der theoretische Teil der Ausbildung statt.

FEST IM TEAM VERANKERT

Derzeit gibt es in dem Traditionsbetrieb 150 Mitarbeitende – davon sind 26 Auszubildende. »Wir wollen

den jungen Menschen eine Perspektive bieten, damit sie im Betrieb bleiben.« Für Roman Seyfarth bedeutet das, bereits während der Ausbildung eng in ein Planer-Team eingebunden zu sein und immer einen erfahrenen Konstrukteur an seiner Seite zu haben. »Davon profitiert ein junger, talentierter Mann wie Roman natürlich. Wir merken, wie selbstständig er arbeitet und wollen ihm auch in den kommenden Jahren weitere Entwicklungsmöglichkeiten bei uns im Betrieb geben«, berichtet Sandra Damaschke über die gemeinsamen Pläne. Auch der 24-Jährige möchte in Zukunft weiter spannende Projekte in dem Metallbaubetrieb umsetzen.

Während der Ausbildung konnte Roman Seyfarth bereits Auslandserfahrung sammeln. Auch hier stellte er unter Beweis, wie mannschaftsdienlich er denkt. Weil im Team gerade viel Arbeit auf dem Tisch lag, verschob er das Praktikum in Malaga um ein halbes Jahr und ging dann im Herbst 2024 in den Partnerbetrieb nach Spanien. Die Mobilitätsberatung der Handwerkskammer Potsdam unterstützte den Betrieb dabei in allen organisatorischen Fragen.

FAMILIENBETRIEB IN FÜNFTER GENERATION

Der Metallbaubetrieb Windeck wurde 1895 gegründet. Heute führt Diplomingenieur Oliver Windeck gemeinsam mit seinem Sohn Sebastian die Geschäfte. Der Junior-Chef ist inzwischen die fünfte Generation in Verantwortung für den Familienbetrieb. *jak*



Steffi Amelung, Handwerkskammer Potsdam, Windeck-Personalchefin
Sandra Damaschke, Roman Seyfarth, Geschäftsführer Oliver Windeck;
Lina Brandt ist Technische Systemplanerin und bildet Roman gemeinsam mit Konstrukteur Bastian Perlbach aus (v.l.).



Kreativität statt Routine

WARUM MALER- UND LACKIERERMEISTER MARIANO BESS ESPINOSA SEINEN TRAUMBERUF LEBT UND DIE ZUKUNFT DES HANDWERKS MITGESTALTEN WILL.

Das Interview führte: Annett Ullrich

Mariano Bess Espinosa hat in Brandenburg an der Havel bereits zahlreiche Wohnungen veredelt. Sein Stil in der kreativen Wandgestaltung ist markant, seine Handschrift unverkennbar. Kunden sprechen oft von einer echten »Bess-Wand«.

DHB: War Maler schon immer Ihr Traumberuf?

Bess: Ja, definitiv. Mein Stiefvater, mein Onkel und ein Fußballkumpel waren Maler – das hat mich geprägt. Ich wollte unbedingt in ihre Fußstapfen treten.

DHB: Was begeistert Sie an Ihrer Arbeit als Maler und Malermeister?

Bess: Es gibt viele Aspekte, die mir gefallen. Ich arbeite hauptsächlich für Privatkunden und habe mich auf kreative Wandgestaltung spezialisiert. Besonders spannend finde ich es, eigene Schablonen zu entwerfen oder mit unkonventionellen Materialien wie alten Spitzentischdecken zu arbeiten, um einzigartige Effekte zu erzielen.

Der direkte Austausch mit Kunden ist mir wichtig – ich liebe es, ihre Wünsche zu verstehen, sie zu beraten und kreative Ideen einzubringen. Besonders in Bädern kann ich meine Fantasie ausleben. Mit fugenlosen Vinylbädern statt Fliesen haben wir ein innovatives Geschäftsfeld erschlossen.

DHB: Was hat Sie motiviert, den Meistertitel zu erlangen?

Bess: Ich wollte mich weiterentwickeln, Neues lernen und mir langfristig mehr Möglichkeiten eröffnen. Natürlich spielte auch das höhere Einkommen eine Rolle. Ein weiterer wichtiger Aspekt war auch die Ausbildung junger Fachkräfte. Unser Betrieb möchte zukünftig ausbilden, um sich zu verjüngen – und ich würde diesen Part gerne übernehmen, sowohl in der Firma Hoppe als auch als Dozent am Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH) in Götz.

DHB: Was hat Ihnen am BIH in Götz besonders gefallen?

Bess: Die Dozenten waren top – man hat sofort gemerkt, dass sie echte Profis sind. Auch die Ausstattung war auf dem neuesten Stand. Besonders beeindruckt hat mich der Waschautomat für Malerrollen – so etwas kannte ich vorher nicht. Inzwischen haben wir auch in unserer Firma einen angeschafft.

DHB: Wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus?

Bess: Unsere Firma legt großen Wert darauf. Es gibt keine Überstunden oder Wochenendarbeit. Routinearbeiten wurden ausgelagert, sodass wir uns als Fachkräfte auf das Kreative konzentrieren können. Unser Chef setzt stark auf Teambildung – wir unternehmen regelmäßig etwas zusammen, und das stärkt den Zusammenhalt enorm. Hier übernehme ich gern Verantwortung.

In unserer Serie stellen wir einige der jungen Meisterinnen und Meister des Jahrgangs 2024/2025 vor. Sie haben mit Fleiß und Mut ihren Weg im Handwerk gefunden. Wir wollen wissen, wie das war ...



Meisterausbildung bei der Handwerkskammer Potsdam:
Juliane Böttcher
T 033207 34103
juliane.boettcher@hwk.potsdam.de

KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN FÜR HANDWERKS BETRIEBE

RENTENBERATUNG

Persönliche Beratung zur Rentenkonten-erklärung durch einen Versicherungs-berater der Deutschen Rentenversiche- rung.

Wann: 18. November, 15 bis 17 Uhr

Wo: Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz (Havel) OT Götz

Wann: 9. Dezember, 12 bis 17 Uhr

Wo: Handwerkskammer Potsdam, Charlottenstraße 34-36, 14467 Potsdam

Ansprechpartnerin:

Silke Ewe
T 0331 3703-300
silke.ewe@hwpotsdam.de

NACHFOLGE-CHECK: BETRIEBSNACHFOLGE RECHTZEITIG SICHERN

Die Handwerkskammer Potsdam unter-stützt ihre Mitgliedsbetriebe mit diesem »Nachfolge-Check«. Nach einem persönl-ichen Gespräch erhält jeder Betriebsinhaber einen Nachfolgefahrplan über anstehende und wichtige Handlungsoptionen.

Ziel ist es, nach einer Bestandsaufnah-me über unternehmerische und persön-liche Verhältnisse, Informationen über den zeitlichen und inhaltlichen Verlauf einer Betriebsübergabe oder -übernahme zu vermitteln. Neben dem Aufzeigen von Unterstützungsangeboten bzw. weiteren Beratungsbedarf werden individuell die nächsten notwendigen Schritte definiert und die weitere Nachfolgebegleitung besprochen.

Wann: 19. November, 9 bis 15 Uhr

3. Dezember, 9 bis 15 Uhr

Wo: Kreishandwerkerschaft Teltow- Fläming, Am Heideland 2, 14913 Jüterbog

Um telefonische Anmeldung wird gebeten.

 T 03372 4207-0

Wann: 10. Dezember 2025, 9 bis 15 Uhr

Wo: Kreishandwerkerschaft Branden- burg-Belzig, Sankt-Annen-Straße 28, 14776 Brandenburg an der Havel

Um telefonische Anmeldung wird gebeten.

 T 03381 5265-0

DURCHBLICK IM STEUERDICKICHT

Steuerliche Herausforderungen und Lösungen bei der Unternehmensnachfolge

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge erfordert strategische Planung und ein umfassendes Verständnis der steuerlichen Rahmenbedingungen. In dieser Veranstaltung erläutert eine erfahrene Steuerexpertin die wichtigsten steuerlichen Alternativen für die Übergabe von Handwerksbetrieben. Anhand praxisnaher Beispiele wird aufgezeigt, welche steuerlichen Herausforderungen auftreten können, welche Fördermöglichkeiten bestehen und worauf bei der Planung geachtet werden sollte, um den Fortbestand des Betriebs zu sichern.

Wann: 26. November, 16 bis 18 Uhr

Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und Congreßhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Ansprechpartnerin:

Silke Ewe, T 0331 3703-300
silke.ewe@hwpotsdam.de

AKTUELLES ARBEITSRECHT IM HANDWERK

Praktischer Überblick für die betrieb- liche Praxis – wichtige Änderungen und praxisnahe Lösungen

Handwerksbetriebe sehen sich zunehmend mit komplexen arbeitsrechtlichen Fragestel-lungen konfrontiert – sei es bei Neueinstel-lungen, im Umgang mit Krankheit oder bei der Beendigung von Arbeitsverhältnissen.

In dieser Veranstaltung werden aktuelle rechtliche Entwicklungen beleuchtet, ein

Überblick über neue Anforderungen gegeben und praxisorientierte Lösungen aufgezeigt, die dabei helfen, Risiken zu vermeiden und rechtssicher zu handeln. Das Seminar richtet sich an Betriebe aus dem Kammerbezirk und bietet Raum für Fragen sowie den Austausch betrieblicher Erfahrungen.

Wann: 10. Dezember, 16 bis 18 Uhr

Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und Congreßhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Ansprechpartner:

Marcel Pissarius, T 0331 3703-162
marcel.pissarius@hwpotsdam.de

Bitte melden Sie sich für die Veranstal-tungen an. Weitere Veranstaltungen unter hwpotsdam.de/kurse

BETRIEBSBERATUNG VOR ORT

Kreishandwerkerschaft Oberhavel

Havelstraße 19, Oranienburg
24. November, 9 bis 15:30 Uhr
8. Dezember, 9 bis 15:30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Havelland

Waldemarstraße 15a, Nauen
24. November, 9 bis 15:30 Uhr
8. Dezember, 9 bis 15:30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Ostprignitz-Ruppin

Karl-Gustav-Straße 4, Neuruppin
26. November, 9 bis 15:30 Uhr
10. Dezember, 9 bis 15:30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Brandenburg/Belzig

Sankt-Annen-Straße 28, Brandenburg/Havel
25. November, 9 bis 15:30 Uhr
9. Dezember, 9 bis 15:30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming

Am Heideland 2, Jüterbog
26. November, 9 bis 15:30 Uhr
10. Dezember, 9 bis 15:30 Uhr

JETZT GEWINNEN!

Abonnieren Sie unseren Newsletter und sichern Sie sich die Chance auf einen von **drei Ryobi Akku-Schlagbohrschraubern!**



RYOBI

- 105 Nm Drehmoment + Schlagbohrfunktion
- 2 Gänge + 24 Drehmomentstufen
- 13-mm-Schnellspannbohrfutter + LED-Licht



**JETZT
ANMELDEN**

Anmeldung bis 30.11.2025 möglich. Teilnahmebedingungen unter www.handwerksblatt.de/gewinnspiel.
Ab 18 Jahren. Rechtsweg ausgeschlossen.

DHB: Das Jahr 2025 markiert das 125. Jubiläum der Selbstverwaltung im Handwerk. Welche Bedeutung hat es für die Institutionen des Handwerks und besonders für die Kammern?

Stober: Das Handwerk lebt mit einer reichen Tradition, die es zu bewahren und auszustalten gilt. Man denke nur an die erfolgreiche Rückvermeisterung im Jahre 2021, die mit dem Schutz des handwerklichen Kulturgutes begründet wurde. Das Handwerk unterscheidet sich erheblich von anderen Gewerben, weil es zwischen Industrie und Dienstleistung angesiedelt ist und seine Kraft aus einer gewaltigen Kreativität bezieht. Warum habe ich mich bei den Handwerkskammern immer wohlgefühlt? Das Handwerk ist offen, Meister und Gesellen wirken einvernehmlich zusammen, und die Atmosphäre ist bei diesem sozialen Marktwirtschaftsmodell anders als bei anderen organisierten Berufen.

DHB: Wenn Sie auf die vergangenen 20 Jahre zurückblicken: Wie hat sich das Kammersystem aus Ihrer Sicht entwickelt?

Stober: Das Kammersystem hat sich positiv entwickelt. Ich bin immer erstaunt, wie sehr es dem Handwerk im Unterschied zu anderen Gesamtinteressenvertretungen gelingt, seine sorgfältig vorgetragenen Positionen geräuschlos in die Politik zu transportieren und in Gesetze zu gießen. Insofern sind die Handwerksorganisationen vorbildhaft auch bei der Etablierung zukunftsfähiger Berufsbilder, wie die Novelle der Handwerksordnung zeigt. Vor diesem Hintergrund bin ich überzeugt, dass die Handwerkskammern Transformationen besser und schneller bewältigen als andere Berufsfelder.

DHB: Sie haben einmal gesagt: »Wenn es die Kammern nicht gäbe, müsste man sie erfinden.« – Gilt diese Aussage auch heute noch unverändert?

Stober: Diese Aussage gilt heute unverändert, vor allem wenn man in das Ausland schaut. Dort wird das Handwerk nicht so sehr geschätzt wie bei uns. Ich erinnere nur an die großartigen Leistungen des Handwerks im Bereich der beruflichen Aus- und Fortbildung. Deshalb verwundert es nicht, dass die duale Berufsbildung ein Exportschlager ist.

DHB: Sie betonen oft die Rolle der Kammern als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft. Welche aktuellen Herausforderungen sehen Sie in dieser Vermittlerfunktion?

Stober: Die von mir geprägte Formulierung der Mittlerrolle hat erfreulicherweise Eingang in die höchsten

»Wenn es die Kammern nicht gäbe, müsste man sie erfinden«

VOR 125 JAHREN ENTSTAND DIE SÄMTELENDE KAMMER
HAT SICH INTENSIV MIT DEM KAMMERBEGRIFF AUFGEZOGEN
AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

richterliche Rechtsprechung gefunden. Diese zentrale Funktion muss im Interesse einer umfassenden Gesamtinteressenvertretung des Handwerks auf allen politischen Ebenen gestärkt werden. Insbesondere geht es darum, dass das Handwerk noch mehr Einfluss auf die EU-Gesetzgebung gewinnt, um zahlreiche bürokratische Hürden für Handwerksbetriebe zu beseitigen und zu verringern.

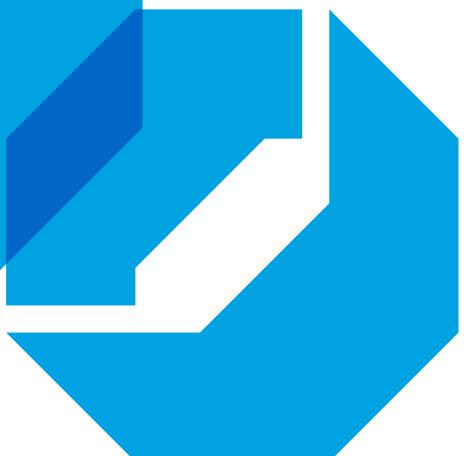
DHB: Die Pflichtmitgliedschaft ist ein zentrales Element der Kammerstruktur. Welche Argumente halten Sie heute für die wichtigsten, um sie weiterhin zu rechtfertigen?

Stober: Die Pflichtmitgliedschaft darf nicht isoliert betrachtet werden. Sie ist im Zusammenhang mit dem Gesamtkonzept der Verfassungsordnung zu sehen. Pflichtmitgliedschaft gibt es nicht nur bei den Kammern, sondern auch für die Bürger der EU, der



«Morgen nicht gäbe, erfinden»

ELBSTVERWALTUNG IM HANDWERK. PROF. DR. DR. ROLF STOBER
IMERSYSTEM AUSEINANDERGESETZT. ER BLICKT ZURÜCK, ORDNET
EIN UND WAGT EINEN BLICK IN DIE ZUKUNFT.



! Lesen Sie
das komplette
Interview auf
handwerksblatt.de.



Photo: Gernat
Prof. Dr. Dr. Rolf Stober

Bundesrepublik und der Kommunen. Ohne Pflichtmitgliedschaft mit entsprechenden Belastungen der Bürger und Unternehmen würden staatliche Organisationen und Selbstverwaltungskörperschaften nicht funktionieren. Wie hat sich ein Kammermitglied gegenüber mir einmal geäußert: »Die Kammer sorgt dafür, dass alles läuft.« Die Pflichtmitgliedschaft kann damit gerechtfertigt werden, dass es zum Ausgleich die Option einer demokratischen Mitwirkung durch Wahlen sowie aktive Mitgestaltung in Vollversammlungen, Ausschüssen und bei Prüfungen gibt. Die Kammern verfügen über zahlreiche, im Laufe der Zeit gewachsene, Alleinstellungsmerkmale in Gestalt von Kompetenzen, die eine unternehmens- und ortsnahe Erledigung garantieren. Insofern mäßigt die Selbstverwaltung Staatsgewalt und verringert den Abstand zwischen Normgeber und Normadressat.

DHB: Viele Betriebe fragen: »Was bringt mir die Kammer?« – Wie würden Sie einem jungen Handwerksmeister die Vorteile erklären?

Stober: Ich würde jungen Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeistern empfehlen, einmal bei der Kammer vorbeizuschauen und sich über die Vielfalt der Beratungs-, Förderungs-, Fortbildungs-, Krisenvermeidungs- und Streitbeilegungsangebote zu informieren und persönlichen oder digitalen Kontakt mit einzelnen Abteilungen aufzunehmen. Dann werden Start-ups sehr schnell merken, wie wichtig und sinnvoll die Unterstützung der Kammern für die tägliche Arbeit ist.

DHB: Welche Risiken sehen Sie, wenn die Selbstverwaltung der Wirtschaft geschwächt oder gar abgeschafft würde?

Stober: Kammern sind zwar nicht verfassungsrechtlich garantiert und werden auch auf der EU-Ebene nur vage angesprochen. Sie haben sich aber in der Vergangenheit bewährt und sind ein Zukunftsmodell. Deshalb werden den Kammern immer mehr Aufgaben zur Erledigung übertragen, die den Staat entlasten und den Betrieben vor Ort nutzen. Kammern sind deshalb heute systemrelevant. Ihre Schwächung oder Abschaffung würde vor allem dazu führen, dass die Fachexpertise des handwerklichen Ehrenamtes verloren ginge. Das würde eine zusätzliche staatliche Bürokratisierung und mehr Kosten verursachen.

DHB: Was bedeutet für Sie eine »zukunftsähige Kammer« – und welche Kernaufgaben müssen dabei im Vordergrund stehen?

Stober: Zukunftsähigkeit bedeutet, dass sich die Selbstverwaltung neuen Aufgaben mutig stellen und die Handwerksbetriebe dabei unterstützen muss, neue Herausforderungen zu meistern. Dazu bedarf es einer großen Portion an Kreativität, die aber ohnehin ein klassisches Merkmal meisterlicher Beherrschung von traditioneller und moderner Technik ist. Ich mache mir überhaupt keine Sorgen, dass das Handwerk bei guter Zusammenarbeit zwischen Haupt- und Ehrenamt, Meistern, Gesellen und Auszubildenden neue Aufgaben mit Bravour bewerkstelligen wird.

EU-KOMMISSION ÜBERARBEITET DIE ENTWALDUNGSVERORDNUNG

Nachdem der Anwendungsstart für die Verordnung über entwaldungsfreie Lieferketten Ende 2024 um ein Jahr verschoben worden war, hat die Europäische Kommission jetzt Änderungen vorgeschlagen, damit sie reibungslos umgesetzt werden kann. Dazu gehört ein weiterer Aufschub um sechs Monate.

Für große und mittlere Unternehmen soll die Verordnung zwar zum 30. Dezember dieses Jahres in Kraft treten. Die Kommission will ihnen aber eine Übergangsfrist von sechs Monaten einräumen, um die Vorschriften schrittweise einzuführen. Ab dem 30. Dezember 2026 müssen Kleinst- und Kleinbetriebe die EU-Entwaldungsverordnung anwenden.

Zentrale Probleme nicht gelöst

Ziel der Verordnung ist es, sicherzustellen, dass inner- und außereuropäisch relevante Erzeugnisse, die Rohstoffe wie Holz, Kakao, Rind, Kaffee und Soja enthalten, nicht zur Entwaldung beitragen. Das Gesetz verlangt dafür eine lückenlose Berichterstattung entlang der Wertschöpfungskette. Diese Berichtspflichten will die Kommission besonders für Kleinstunternehmen vereinfachen.



Ab dem 30. Dezember 2026 müssen Kleinst- und Kleinbetriebe die EU-Entwaldungsverordnung anwenden.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hatte immer wieder Erleichterungen für seine Mitgliedsbetriebe angemahnt. Auch mit den nun vorgesehenen Verbesserungen seien die zentralen Probleme nicht gelöst, sagt Holger Schwannecke. Die Änderungen blieben weit hinter dem zurück, was notwendig ist, so der ZDH-Generalsekretär.

Forderungen aus dem Handwerk ignoriert

Auch der jetzt vorgegebene Zeitplan sei von kleinen Betrieben kaum umsetzbar. Dazu würden die Vorgaben weiterhin für sie eine erhebliche Belastung bedeuten. Schwannecke: »Ein Stop-the-Clock-Verfahren wäre

angesichts der massiven administrativen Belastungen von kleinen und mittleren Handwerksbetrieben durch das EU-Gesetz der einzige richtige Weg gewesen.«

Eine vollständige Aussetzung der Anwendung um zwei Jahre und die Öffnung für grundlegende Korrekturen hätten hier Abhilfe schaffen können. Dass die Kommission mit ihrem Vorschlag »wesentliche Forderungen aus dem Handwerk« ignoriere, sei eine Enttäuschung. Daran änderten auch die geplanten Erleichterungen für Kleinst- und Kleinunternehmen wenig.

»Sie verhindern nicht, dass Sorgfaltspflichten und Haftungsrisiken entlang der Wertschöpfungskette auf Handwerksbetriebe abgewälzt werden, selbst wenn diese formal von der Verordnung ausgenommen sind. In der betrieblichen Realität greifen diese Ausnahmen schlicht nicht.« Schwannecke rechnet angesichts der knappen Zeit bis zum Geltungsstart nicht mehr mit einer seriösen Nachverhandlung über die Inhalte der Verordnung.

Auch der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) hält die von der Kommission vorgelegten Änderungen für nicht zielführend. »Statt echter Entlastung für kleine und mittlere Unternehmen liefert Brüssel lediglich kosmetische Korrekturen«, erklärt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Auch das Baugewerbe hält ein Stop-the-Clock-Verfahren für den einzigen gangbaren Weg.

Akzeptanz und Umsetzbarkeit gefährdet

»Eine zweijährige Aussetzung der Verordnung und die Öffnung für grundlegende Nachbesserungen hätten Zeit für eine praxistaugliche Umsetzung geschaffen. Die EU-Kommission hat diese Chance vertan – und bleibt damit weit hinter den berechtigten Erwartungen von Wirtschaft und Baugewerbe zurück«, so Pakleppa.

Auch er sieht die Gefahr, dass Verantwortung und Haftung auf Baubetriebe der nachgelagerten Wertschöpfungskette trotz der formalen Ausnahme von den Pflichten abgewälzt werden könnten. »Das Ziel, die weltweiten Wälder zu schützen, ist richtig und wichtig, doch die Verordnung in ihrer jetzigen Form gefährdet Akzeptanz und Umsetzbarkeit gleichermaßen«, betont Pakleppa.

IHRE NEUEN GESCHÄFTSMODELLE

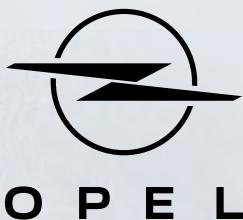
OPEL WARTUNGPRO: PLANBAR. ZUVERLÄSSIG. KALKULIERBAR 



VIVARO
AB 269€ / MONAT¹

Ohne Sonderzahlung

Gewerbekunden-Angebot exkl. MwSt.



0 € Leasingsonderzahlung, Leasingrate 269€/Monat, Laufzeit 48 Monate, Laufleistung 10.000 km/Jahr.

¹ Unverbindliches Kilometerleasing-Beispiel der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, Friedrich-Lutzmann-Ring 1, 65428 Rüsselsheim am Main, zzgl. gesetzl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten für den Vivaro Kastenwagen Standard 1.5 BlueHDI 120 Stop&Start. Mtl. Leasingrate inkl. Opel WartungPro (19,95€ mtl.): 288,95€/Monat (mtl. Leasingrate ohne Opel WartungPro: 269€). Gültig bis 31.12.2025. Der Abschluss dieses Pakets ist jedoch keine Voraussetzung für das Zustandekommen eines Leasingvertrags.

* Opel Wartung Pro beinhaltet Leistungen über den Service-Baustein "Wartung und Verschleiß" der Leasys S.p.A. Zweigstelle Deutschland, gemäß dessen Bedingungen. Das Angebot setzt den Abschluss eines Leasingvertrags mit Leasys für ein nicht zugelassenes Opel-Neufahrzeug voraus (ausgenommen: Opel Rocks). Gültig bei teilnehmenden Opel-Händlern für Vertragsabschlüsse bis zum 31.12.2025.

Alle Preise zzgl. der gesetzl. MwSt. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen, Sonderkonditionen oder Rahmenabkommen. Beispieldotos der Baureihen. Ausstattungsmerkmale nicht Bestandteil des Angebots.

Was ist Ihr Betrieb wert?

DER WERT EINES HANDWERKS BETRIEBS SPIELT BEI VIELEN ANLÄSSEN EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE. DIE BETRIEBSBEWERTUNG DER HANDWERKS KAMMER HILFT: OBJEKTIV, GRÜNDLICH UND KOSTENLOS.

Text: Jörg Wiebking

Betriebsnachfolge, Scheidung, Erbschaft oder der Einstieg eines Teilhabers: Wenn ein Handwerksbetrieb den Besitzer wechselt, spielt der Unternehmenswert eine entscheidende Rolle. Handfeste Zahlen sind dann eine wichtige Verhandlungsgrundlage.

Hilfe bieten bei dieser Aufgabe die Betriebsberater der Handwerkskammern, so wie Alexander Arnold von der Handwerkskammer Potsdam. Nach seiner Erfahrung ist das Bedürfnis nach einer neutralen, zum Handwerk passenden Bewertung groß. »Wir brauchen Bewertungsmethoden, die nicht auf Großunternehmen zugeschnitten sind«, sagt der Betriebsberater.

Deswegen nutzen die Kammern für die Unternehmensbewertung eine von der Arbeitsgemeinschaft Wertermittlung im Handwerk (AWH) entwickelte Methode, das sogenannte AWH-Verfahren. Es bilde die Realität kleiner, inhabergeführter Betriebe ab. »Ein Handwerksbetrieb ist selten standardisiert. Er hängt stark vom Inhaber, vom Standort und von seiner regionalen Marktposition ab«, sagt Arnold. Der AWH-Standard berücksichtige diese Besonderheiten. Das Verfahren habe sich in der Praxis bewährt und werde zunehmend von den Finanzämtern anerkannt.

WIE UNTERSCHIEDET SICH AWH VON BANKEN UND STEUERBERATERN?

Unternehmensbewertungen erstellen auch Steuerberater und Banken. Hierbei werden oft unterschiedliche Bewertungsansätze verwendet, weiß Arnold:

- Steuerberater greifen meist auf Multiplikatoren zurück: Ein bereinigter Jahresgewinn wird mit einem festen Faktor multipliziert. »Das ist einfach, aber selten handwerksgerecht«, sagt der Betriebsbera-

ter. Der AWH-Standard gehe tiefer. Er beziehe betriebliche Risiken und Zukunftsaussichten kleiner Unternehmen ein.

- Banken würden Unternehmen weniger nach den Zukunftsaussichten bewerten, sondern vor allem aus der Risiko- und Sicherheitsperspektive: Wie schätzen sie die Branche ein? Was könnten sie auch noch in einer deutlich schlechteren wirtschaftlichen Lage verwerten? Das gelte insbesondere für den Beleihungswert von Immobilien. Entsprechend niedriger falle das Ergebnis aus.

Betriebsberater der Kammern haben dagegen einen anderen Auftrag: »Wir bewerten in erster Linie weder für die Bank noch für das Finanzamt, sondern für den Unternehmer«, betont der Betriebsberater. »Das Ergebnis stellt eine sachgerechte Grundlage für zukünftige Nachfolge- oder Verkaufsgespräche dar.«

WIE ERMITTELT DIE KAMMER DEN UNTERNEHMENSWERT?

Das AWH-Verfahren basiert auf dem Ertragswertprinzip: Der Betrieb ist so viel wert, wie er künftig voraussichtlich erwirtschaften kann. Dazu gehen die Betriebsberater in drei Schritten vor:

Schritt 1 – die Gewinnprognose: Aus der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) der letzten Jahre ermitteln sie ein zu erwartendes durchschnittliches Betriebsergebnis in der Zukunft. Davon ziehen sie kalkulatorische Kosten wie Unternehmerlohn, kalkulatorische Zinsen, Mieten und Abschreibungen ab. Das Ergebnis ist der künftig erzielbare betriebswirtschaftliche Gewinn. Allerdings kann sich gerade bei Einzelunternehmen ein nominell »guter Gewinn« nach diesen Korrekturen deutlich verringern, so Arnold.



Foto: © iStock.com/Khanchit Khinsuthai

Schritt 2 – der Kapitalisierungszinssatz: Doch die Gewinnprognose erfasst nicht alle Risikofaktoren eines Unternehmens. Zu den typischen Risiken kleiner Handwerksbetriebe zählt der Betriebsberater vor allem die Abhängigkeit vom Inhaber: »Wenn Auftragsakquise und Kundenbeziehungen vom Inhaber abhängen, wird ein Nachfolger den Betrieb nicht reibungslos übernehmen können, das wirkt sich durchaus auf den Gewinn aus«, sagt der Betriebsberater. Das müsse durch einen Risikozuschlag in die Bewertung einfließen. Das gilt auch für andere Risiken wie etwa die Abhängigkeit von wenigen Großkunden, der Zustand und die Modernität der Betriebsausstattung sowie Branchen- und Standortperspektiven. All diese Risiken fließen bei der Bewertung in den Kapitalisierungszinssatz ein. Große

Der Betrieb ist so viel wert, wie er künftig voraussichtlich erwirtschaften kann.

Abhängigkeiten oder Schwächen erhöhen den Zinssatz und drücken damit den Ertragswert.

Schritt 3 – der Ertragswert: Jetzt kann der Betriebsberater den Unternehmenswert berechnen, den sogenannten Ertragswert: Ertragswert = prognostizierter Gewinn / Kapitalisierungszinssatz × 100.

Wie das praktisch aussieht, erläutert Arnold an einem stark vereinfachten Rechenbeispiel:

- Gewinnprognose: Ein Betrieb erzielt in den vergangenen Jahren durchschnittlich 150.000 Euro Gewinn. Nach Abzug eines fiktiven Unternehmerlohns, je nach Gewerk, von 70.000 Euro bleiben 80.000 Euro bereinigter Ertrag.



FAMILIE UND FREUNDE ERWARTEN PREISNACHLÄSSE

Über den Kaufpreis bei der Unternehmensnachfolge entscheiden nicht nur Ertragswert, Nachfrage und Verhandlungsgeschick. Auch persönliche Beziehungen zwischen Inhaber und Nachfolger beeinflussen die Zahlungsbereitschaft von Nachfolgern. Das zeigt eine aktuelle Studie des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften. Das Ergebnis:

- Die Zahlungsbereitschaft der eigenen Kinder liegt durchschnittlich um 22 Prozent unter der eines externen Käufers. Ähnlich sieht es bei engen Freunden aus: Sie würden 19 Prozent weniger zahlen als ein Externer.
- Wer den Betrieb an Mitarbeiter oder Exmitarbeiter verkauft, kann hingegen mit einem besseren Ergebnis rechnen: Ein Übernehmer, der bereits in dem Unternehmen gearbeitet hat, zahlt im Durchschnitt neun Prozent mehr als ein externer Käufer. Dieser Effekt verstärkt sich der Studie zufolge, wenn sich der Käufer stark mit dem Betrieb identifiziert. Hingegen spielt die Dauer der Betriebszugehörigkeit keine Rolle.

Für die Studie haben die Wissenschaftler mehr als 400 Handwerker kurz vor ihrem Meisterabschluss befragt. Die Teilnehmer erhielten dafür alle wichtigen Informationen über ein Beispielunternehmen, einschließlich einer Betriebsbewertung der Handwerkskammer. Dann sollten sie sich in realitätsnahen Szenarien in die Perspektive von Käufern versetzen und angeben, wie viel sie für den Betrieb zahlen würden.

Quelle: Degmair, Mike: Der Einfluss von Beziehungsdimensionen auf die Zahlungsbereitschaft in nachfolgebedingten Firmenverkäufen, München, 2025.

- Kapitalisierungszinssatz: Oft führen die genannten Risiken im Handwerk zu einem Kapitalisierungszinssatz zwischen zehn und 25 Prozent. Im Beispiel geht der Betriebsberater von 20 Prozent aus.
- Ertragswert: Daraus ergibt sich ein Ertragswert von 400.000 Euro (= 80.000 Euro/20*100).

Arnold warnt jedoch davor, solche Beispiele als verbindliche Berechnungsgrundlage zu sehen. »Das ist eine Näherung. Die wirkliche Berechnung erfolgt immer unter Berücksichtigung aller Faktoren des Betriebes.«

WIE WERDEN IMMOBILIEN BEWERTET?

Auch Betriebsimmobilien können den Wert eines Handwerksbetriebs erheblich beeinflussen. Das gelte vor allem in gefragten Lagen. Zum Beispiel spiele im Berliner Umland der Immobilienwert oft eine größere Rolle als der Ertrag, berichtet der Betriebsberater. In die Bewertungen fließen deshalb betriebliche Immobilien gesondert ein.

Bei der Handwerkskammer Potsdam übernimmt das ein geprüfter Sachverständiger für Immobilienbewertung. Allerdings verfügen nicht alle Kammern über diese Expertise. Dann sei ein externer Gutachter oder der örtliche Gutachterausschuss gefragt. Geht es um steuerliche Fragen bei Erbschaften oder Schenkungen, verlangen Finanzämter Arnold zufolge Gutachten von öffentlich bestellten und zertifizierten Sachverständigen.



Online-Berechnungen könnten Betriebsinhaber in falscher Sicherheit wiegen.



Foto: C. prax

Harald Schyia

SUBSTANZWERT: DER MINDESTWERT

Und wo bleibt bei der Berechnung die Unternehmenssubstanz, also Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge? Die spielt nur dann eine Rolle, wenn ein Handwerksbetrieb nach Abzug des Unternehmerlohns oder Geschäftsführergehalts keinen Gewinn erzielt. Folglich lässt sich auch kein Ertragswert berechnen. In solchen Fällen ermittelt die Kammer den Substanzwert: Der Betrieb wird dann nach dem Wert seines Anlagevermögens bewertet.

Laut Arnold betrifft das nicht wenige Betriebe: »Insbesondere viele Klein- und Kleinstbetriebe haben keinen positiven Ertragswert«, sagt er. Gründe können wirtschaftliche Schwankungen, eine altersbedingte Rückführung des Geschäftsbetriebes oder außergewöhnliche Ereignisse wie die Corona-Jahre sein. In diesen Fällen werde zunächst der Substanzwert ermittelt. Gibt es zusätzlich eine Immobilie, fließt auch deren Wert ein. »So kommen wir am Ende zu einem realistischen Gesamtwert, selbst wenn ein Betrieb keinen Gewinn ausweist«, so der Betriebsberater.

ERFORDERLICHE UNTERLAGEN

Bevor die Handwerkskammer mit der Bewertung beginnt, müssen Betriebsinhaber liefern:

- die Jahresabschlüsse der letzten drei Geschäftsjahre,
- einen aktuellen Anlagespiegel,
- Angaben zu betrieblichen Immobilien
- sowie einen Fragebogen zum Betrieb.

DIE EIGENE UNTERNEHMERPOSITION VERBESSERN

Und was können Handwerksunternehmer tun, um ihre Position zu verbessern? Der Berater nennt vier Hebel, die in kleinen und mittleren Handwerksbetrieben am meisten bewirken:

1. Ertrag erhöhen: »Umsatz steigern, Kosten senken«, empfiehlt Schyia. Typische Baustellen sind nach seiner Erfahrung: Einkauf verbessern, Kalkulation schärfen, Nachkalkulation etablieren, Auslastung und Produktivität heben. Wer die Privatentnahmen im Blick behält und Darlehen planvoll reduziert, stärkt Ergebnis und Liquidität – beides wirkt direkt auf den Wert ein. Zu den unnötigen und gewinnschmälernden Kosten zählen vor allem buchhalterisch begründete Verträge mit Familienangehörigen ohne echte Gegenleistung und deren privat genutzte Firmenwagen.

2. Abhängigkeiten abbauen: Wer Kundenumsätze breit streut, Lieferantenalternativen aufbaut und das Geschäft vom Inhaber entkoppelt, verbessert den Wert. Eine tragfähige zweite Füh-

rungsebene wirkt wertsteigernd, sagt Schyia. So kann der Nachfolger den Betrieb stabil übernehmen – ohne Wissensbruch.

3. Personalstruktur managen: Hohe Fluktuation oder eine überaltete Belegschaft sind Risikofaktoren. Altersstruktur, Qualifikationen und Verantwortlichkeiten sollten zukunftsorientiert sein.

4. Digitalisierung und Nachhaltigkeit berücksichtigen: Der Stand der Digitalisierung und gelebte Nachhaltigkeit spielen ebenfalls eine wichtige Rolle und werden auch von finanziierenden Banken abgefragt. Investitionen in Digitalisierung und Nachhaltigkeitsmaßnahmen verbessern den Unternehmenswert.

Am wichtigsten sei für Betriebsinhaber daher, frühzeitig in die Nachfolgeplanung zu starten. »Wer sich zu viel Zeit lässt, verliert jeden Gestaltungsspielraum, um Kostenstrukturen, Kundenmix oder Organisation zu verbessern«, sagt Schyia. »Dann bleiben Unternehmenswert und Kaufpreis hinter den Erwartungen zurück.«

Dieser Fragebogen decke auch qualitative Aspekte ab, berichtet Arnold. Dazu zählen unter anderem die Mitarbeiter- und die Kundenstruktur, aber auch Fragen zu den Aufgaben des Inhabers und zum Wettbewerb. Ergänzend machen sich die Betriebsberater selbst ein Bild vom Betrieb, um die Risikofaktoren einzuschätzen.

DER RICHTIGE ZEITPUNKT FÜR DIE BEWERTUNG

Eine Unternehmensbewertung sei immer eine Momentaufnahme, betont Arnold. Je früher sie erstellt wird und je mehr Zeit bis zum Verkauf oder zur Übergabe vergeht, desto geringer sei ihre dann noch verbleibende Aussagekraft, so der Betriebsberater. Dennoch: Wer eine Nachfolge plant, sollte frühzeitig einsteigen. »Die Bewertung steht meist am Ende eines längeren Prozesses«, erklärt der Betriebsberater. »Bis dahin müssen alle Unterlagen vorliegen, und viele Kammern haben einen längeren zeitlichen Vorlauf für die Bewertung.«

Arnold empfiehlt, etwa fünf Jahre vor der geplanten Übergabe mit der Nachfolgeplanung zu beginnen, die Bewertung aber erst in der Schlussphase anzugehen. »Wichtig ist, dass sie auf aktuellen Zahlen basiert«, sagt er. Ein frühzeitiger Einstieg in die Nachfolgeplanung biete zudem einen weiteren Vorteil: Er verschafft ausreichend Zeit für strategische Entscheidungen. Der Betriebsberater nennt zwei Beispiele:

- Wer verkaufen will, hat vielleicht Interesse an hohen Erträgen in den letzten Jahren für einen hohen Unternehmenswert. In diesem Fall könnte es sich lohnen, noch einmal zu investieren und bei der Akquise oder in einem neuen Geschäftsfeld Gas zu geben.
 - Wer den Betrieb hingegen an die eigenen Kinder übergibt, denkt vielleicht auch an deren steuerliche Belastung durch einen hohen Unternehmenswert. Wenn gleichzeitig gute Chancen für eine Geschäftsausweitung bestehen, könnte es sinnvoll sein, die Nachfolge vorzuziehen, so dass der Nachfolger investieren und diese Chancen nutzen kann.
- »Das sind legitime Überlegungen«, sagt Arnold, »aber man sollte sie nicht auf den letzten Drücker anstellen.«

WAS TAUGEN INTERNET-BEWERTUNGEN?

Eine umfassende Betriebsbewertung kostet Zeit. Wer es eilig hat, findet im Internet scheinbar schnelle Alternativen: jede Menge Online-Rechner, die ein Ergebnis in wenigen Minuten versprechen. Doch wie verlässlich sind solche Tools? »Meines Erachtens taugen die Ergebnisse nichts«, warnt Unternehmensberater Harald Schyia aus Velbert. »Die Ergebnisse sind oft irreführend, wenn man nicht genau weiß, welche Daten gefragt sind und diese unkontrolliert eingibt«, sagt Schyia, der auch Mitglied

in der Fachgruppe Unternehmensnachfolge im Verband der KMU-Berater ist. Die Gefahr: Online-Berechnungen könnten Betriebsinhaber in falscher Sicherheit wiegen. Umso größer sei dann später die Enttäuschung nach einer detaillierten Bewertung.

Wer eine solide Bewertung benötigt, komme um eine individuelle Bewertung mittels eines anerkannten, standardisierten Ertragswertverfahrens nicht herum. Das seien in der Regel der »IDW S1«-Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer und im Handwerk der AWH-Standard der Handwerkskammern. »Beide Verfahren setzen eine gründliche Vergangenheitsanalyse, eine belastbare Planungsrechnung und eine Risikoabwägung voraus«, betont Schyia. Erst daraus ergebe sich ein tragfähiger Unternehmenswert. Der AWH-Standard habe für Handwerksbetriebe den Vorteil, dass er weniger umfangreich als der IDW S1 ist und die Besonderheiten kleiner Betriebe besser berücksichtigt.

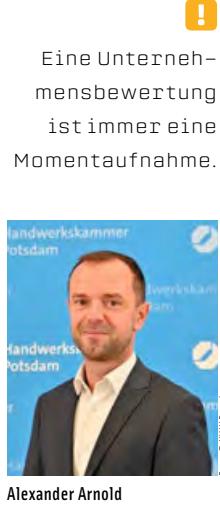
WERT IST NICHT GLEICH VERKAUFPREIS

Vor Enttäuschungen kann allerdings auch eine professionelle Unternehmensbewertung nicht immer schützen. Zunächst würden viele Betriebsinhaber den Wert überschätzen, »weil das eigene Lebenswerk auf dem Prüfstand steht«. Und dann folge die nächste Enttäuschung, wenn der Verkaufspreis nicht dem Unternehmenswert entspricht. »Der Unternehmenswert ist ein Orientierungspunkt, aber über den Verkaufspreis entscheiden Angebot und Nachfrage«, sagt Schyia.

Entscheidend sind aus Sicht der Käufer ein solider, planbarer Ertrag und die Fähigkeit, den Kaufpreis aus dem Cashflow zu bedienen. Zumal Nachfolger in der Regel auf eine Finanzierung durch Banken und Förderinstitute angewiesen sind: Kreditgeber würden die Kapitaldienstfähigkeit ohnehin prüfen. Ist der Kaufpreis nicht finanzierbar und ein angemessener Unternehmerlohn nicht erzielbar, platze die Finanzierung selbst bei objektiv »wertvollen« Betrieben.

WIE DEN WERT DES BETRIEBS ERHÖHEN?

»Wer verkaufen will, muss dem Nachfolger eine Zukunftsperspektive bieten«, sagt der Berater. Das Unternehmen müsse für den Übernehmer wirtschaftlich attraktiv sein. »Unternehmer, die sich rechtzeitig mit Nachfolge und Bewertung befassen, haben gute Karten«, so Schyia. Es gehe darum, den Betrieb »aufzuhübschen«, den Ertrag zu stärken, Risiken zu verringern und Strukturen zu professionalisieren. Denn je höher der nachhaltige Ertrag für den künftigen Inhaber, desto höher der Unternehmenswert oder der potenzielle Verkaufspreis.



Eine Unternehmensbewertung ist immer eine Momentaufnahme.

Text: Bernd Lorenz

Die Handwerkskammer Lübeck zieht eine erste positive Bilanz des »Freiwilligen Handwerksjahrs« (FHJ): »74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen, bei dem sie innerhalb eines Jahres vier verschiedene Handwerksberufe ausprobieren können«, heißt es in einer Pressemitteilung.

Eine von ihnen ist Celine Köster. Sie hat am 1. September 2025 bei Bau und Fliesen Herzberg eine Ausbildung zur Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerin angefangen. »Ich durfte direkt mitfliesen, verfugen, verputzen und Silikon erneuern«, erinnert sich die Kielerin an ihre erste FHJ-Station, bei der sie »sehr viel gelernt« habe. Vom Freiwilligen Handwerksjahr ist die angehende Bauhandwerkerin begeistert. Es sei »super zum Ausprobieren, wenn man sich noch nicht ganz sicher ist, welche Ausbildung man machen möchte«.

wartungen wurden weit übertragen, und wir sehen, dass unser Konzept aufgegangen ist«, sagt die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck. Für sie steht fest: Sobald Jugendliche die Handwerkspraxis in Betrieben hautnah kennenlernen, treffen sie auch eine gezielte Entscheidung für eine Ausbildung. Das Projekt wird bis zum Jahr 2027 vom Schleswig-Holsteinischen Institut für Berufliche Bildung gefördert.

FLEXIBLE STARTTERMINE

»Probiert euch aus und dann schauen wir, was unterm Strich dabei herumkommt!«, lautet die Devise beim Freiwilligen Handwerksjahr. Die Handwerkskammer Lübeck hat es deshalb bewusst sehr dynamisch angelegt. So gibt es etwa flexible Starttermine. »Die Jugendlichen und die Betriebe können jederzeit mit einem Langzeitpraktikum anfangen - das kann am 1. Juli oder am 15. Februar sein«, verdeutlicht Nadine Grün.

»Super zum Ausprobieren«

**SEIT JULI 2024 GIBT ES IM KAMMERBEZIRK LÜBECK DAS »FREIWILLIGE HANDWERKSJAHR«.
74 JUGENDLICHE HABEN ES BISLANG BEGONNEN. VIELE VON IHNEN HABEN SICH FÜR EINE AUSBILDUNG ENTSCHEIDEN.**

Ihren Chef hat das Konzept zur besseren Berufsorientierung ebenfalls überzeugt. »Das Freiwillige Handwerksjahr ist genau das, was wir uns seit Jahren gewünscht haben«, erklärt Habib Herzberg, der neben Celine Köster einen weiteren Auszubildenden über das FHJ gewinnen konnte. »Wir lernen die Jugendlichen kennen, und sie können herausfinden, welcher Beruf zu ihnen passt.« Der Erfolg des Angebots basiert für ihn vor allem auf dem Aspekt der Freiwilligkeit: »Dadurch sind sie motiviert, pünktlich und lachen, wenn sie morgens zu uns kommen. Das ist das Wichtigste«, so der Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister.

»ERWARTUNGEN WEIT ÜBERTROFFEN«

Mit der bisherigen Resonanz von Jugendlichen und Betrieben ist Nadine Grün sehr zufrieden. »Unsere Er-

Es sei auch nicht verpflichtend, alle vier Stationen zu durchlaufen. »Wer den richtigen Beruf und den richtigen Betrieb gefunden hat, der kann schon vor Ablauf der zwölf Monate in eine Ausbildung wechseln.«

ERSTE ZWISCHENBILANZ

Start des Projekts war am 1. Juli 2024. Nach einem Jahr hat die Handwerkskammer Lübeck am 30. Juni 2025 eine erste Zwischenbilanz gezogen. Bis zu diesem Stichtag hatten 35 junge Menschen mindestens ein Praktikum begonnen. Zwölf von ihnen haben das Freiwillige Handwerksjahr bei einem zweiten Betrieb fortgesetzt. Zwei aus dieser Gruppe benötigten noch eine dritte Station, um sich beruflich zu orientieren. Die maximale Zahl von vier Langzeitpraktika hatte bis zum 30. Juni 2025 keiner der 35 Teilnehmer absolviert.



74 Jugendliche haben bisher das Angebot zur Berufsorientierung wahrgenommen.



Celine Köster hat bei Habib Herzberg ihr Freiwilliges Handwerk Jahr absolviert. Diesen Sommer startet die junge Kielerin eine Ausbildung zur Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerin.

Foto: © Handwerkskammer Lübeck

BERUFSORIENTIERUNG

In Baden-Württemberg hat am 11. September 2025 die **Kreishandwerkerschaft Böblingen** den Startschuss für das Pilotprojekt »Freiwilliges Berufsorientierungs-Jahr« (FBJ) gegeben. Es richtet sich an Schulabgänger aller allgemeinbildenden Schulen, die noch nicht beruflich orientiert sind, an Ausbildungs- und Studienabbrecher sowie an junge Menschen bis 25 Jahren, die nicht in Ausbildung oder Beschäftigung sind.

Berufsinteressierte können innerhalb eines Jahres in vier Handwerksbetrieben ein jeweils dreimonatiges Praktikum absolvieren. Denkbar ist auch, innerhalb eines Jahres drei Praktika von jeweils drei Monaten zu machen. Das verbleibende Vierteljahr kann dann etwa für eine persönliche Weiterbildung oder für eine Auslandsreise genutzt werden. Es besteht aber auch die Möglichkeit, nur ein oder zwei Praktika zu durchlaufen. Der Praktikumsbetrieb zahlt den Langzeitpraktikanten pro Monat eine Aufwandsentschädigung von 500 Euro.

fbj-bw.de

In Nordrhein-Westfalen fand am 24. September 2025 bei der **Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld** die Auftaktveranstaltung zum Start des »Freiwilligen HandwerksjahrsPLUS« (FHJ+) statt. Schulabgänger, die noch nicht beruflich orientiert sind, oder Studienzweifler können innerhalb eines Jahres bis zu vier Langzeitpraktika von maximal drei Monaten in einem Handwerksbetrieb machen. Bei den Praktikanten wird vorausgesetzt, dass sie die Schulpflicht absolviert haben oder bereits volljährig sind. Zum Start des Projekts sollten sie außerdem nicht arbeitslos oder arbeitssuchend gemeldet sein. Die Praktikumsbetriebe zahlen eine monatliche Aufwandsentschädigung von 450 Euro brutto.

Das PLUS am FHJ der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld: Die Praktikanten können an Seminaren und Workshops zur Persönlichkeitsentwicklung und Berufsorientierung teilnehmen; den Handwerksbetrieben werden Austauschtreffen geboten.

handwerk-owl.de/FHJ-PLUS

»Für 18 von 35 jungen Menschen stand schon nach dem ersten oder zweiten Praktikum fest, dass sie sich für eine Ausbildung im Handwerk entscheiden«, freut sich Nadine Grün. Dem stehen jedoch auch zehn Abbrecher gegenüber. Für die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung gehört dies aber zur Berufsorientierung dazu. »Es ist besser, wenn die Jugendlichen während ihres FHJ feststellen, dass eine Ausbildung nichts für sie ist, als wenn sie eine Ausbildung abbrechen«, argumentiert sie.

Viele Betriebe, die ein Langzeitpraktikum im Rahmen des FHJ anbieten, betrachten sich auch nicht als Konkurrenten. »Wenn die jungen Menschen am Ende zu einem anderen Kollegen aus dem Handwerk gehen, ist das für sie o.k. Im Vordergrund steht, dass die Jugendlichen mit ihrer Wahl glücklich werden«, hebt sie die selbstlose Einstellung der Unternehmer hervor.



oder den schulischen Teil der Fachhochschulreife vorweisen. Die restlichen zwei Drittel verteilen sich zu etwa gleichen Teilen auf den Mittleren Schulabschluss (MSA, Mittlere Reife) sowie den Ersten allgemeinbildenden Schulabschluss (ESA, Hauptschulabschluss).

»Das FHJ bietet den Absolventen einer gymnasialen Oberstufe offenbar ein niederschwelliges Angebot als Alternative zu einem Freiwilligen Sozialen Jahr, einem Auslandsaufenthalt oder der überstürzten Aufnahme eines Studiums.«

»GROSSE WELLE« NEUER PRAKTIKANTEN

Offenbar hat es sich inzwischen stärker herumgesprochen, dass das Freiwillige Handwerksjahr unentschlossenen Schulabgängern die Chance bietet, sich beruflich zu orientieren. Seit dem 1. Juli 2025 ist Nadine Grün zufolge eine »große Welle von Jugendlichen« ins Pro-

»Für 18 von 35 jungen Menschen stand schon nach dem ersten oder zweiten Praktikum fest, dass sie sich für eine Ausbildung im Handwerk entscheiden«

Nadine Grün, Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck

220 Betriebe haben sich bislang selbst in der FHJ-Datenbank registriert. »Diese Zahl führt jedoch in die Irre!«, warnt Nadine Grün. Sie sei höher, denn je nach Beruf oder Region sei manchmal auch kein passender Betrieb zu finden. Die Handwerkskammer spricht in diesen Fällen gezielt ausbildungsberechtigte Unternehmen an, die in die Handwerksrolle eingetragen sind. »Bislang haben wir damit nur positive Erfahrungen gemacht und Zusagen erhalten.« Die Jugendlichen werden aber auch in die Suche eingebunden und dazu aufgefordert, sich selbst in ihrer Region nach einem geeigneten Praktikumspartner umzuschauen. »So finden wir heraus, wie eigenständig und motiviert die Jugendlichen sind.«

VERTEILUNG DER SCHULABSCHLÜSSE

Als »super-spannend« bezeichnet Nadine Grün die Verteilung der Schulabschlüsse. Etwas mehr als ein Drittel der Teilnehmer konnte zum Zeitpunkt einer aktualisierten Datenerhebung Mitte August das Abitur

projekt hineingeschwippt. Zu den bisherigen 35 Jugendlichen gesellen sich 39 neue Langzeitpraktikanten. »Bei diesen 74 wird es jedoch nicht bleiben, denn es warten bereits weitere Anfragen im E-Mail-Postfach.«

BUNDESWEITES INTERESSE AM FHJ

Doch nicht nur bei den jungen Menschen ist das Interesse gestiegen. »Verschiedene Medien haben seit dem Start des Projekts bei uns angefragt, die Unis fordern Plakate und Flyer für Studienzweifler an, und gefühlt haben wir schon mit allen Handwerksorganisationen aus ganz Deutschland telefoniert.« Das durchweg positive Feedback von Eltern, Lehrenden und Netzwerkpartnern aus der beruflichen Bildung habe dem Projekt massiven Rückenwind gegeben. »Deshalb wird die Einführung eines Freiwilligen Handwerksjahres auch in anderen Bundesländern diskutiert«, ist die Leiterin der Abteilung Nachwuchsgewinnung der Handwerkskammer Lübeck überzeugt.

hwk-luebeck/fhj



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

**Ich will kein 08/15, sondern
100 % Top-Leistung.**

Mit mehr Leistungen für Selbstständige da: unsere PKV mit günstigem Einstiegstarif und vielfältigen Wahlmöglichkeiten. Jetzt mehr über unsere private Krankenversicherung erfahren.

FOMO

WARUM EMOTIONEN BEIM INVESTIEREN GEFÄHRLICH SIND

Beim Investieren geht es um unser hart erarbeitetes Geld und um die Hoffnung, daraus mehr zu machen. Doch jede Geldanlage ist mit Risiken verbunden, und schmerzhafte Verluste können auftreten. Was viele unterschätzen: Nicht nur Fakten und Zahlen bestimmen unsere Entscheidungen, sondern vor allem Emotionen.

Ein prägnantes Beispiel liefert das Phänomen FOMO – die »Fear of Missing Out«. Dahinter steckt die Sorge, bei lukrativen Chancen außen vor zu bleiben. Genau dieser Gedanke verleitet viele Menschen dazu, in Aktien oder Kryptowährungen einzusteigen, sobald in den Medien von spektakulären Kursgewinnen die Rede ist. Nicht minder bedeutsam ist die sogenannte Verlustaversion: Verluste wiegen für uns psychologisch etwa doppelt so schwer wie Gewinne in gleicher Höhe. Dieses Ungleichgewicht im Empfinden erklärt, warum Anleger in Abschwungphasen häufig überhastet verkaufen – getrieben von der Furcht, ihr Kapital könnte noch weiter schrumpfen.

Wellen aus Angst und Gier durch Kurseinbrüche am Finanzmarkt wiederholen sich seit Jahrzehnten.

Immer der Mehrheit nach

Hinzu kommt das Herdenverhalten: Menschen fühlen sich sicherer, wenn sie das tun, was die Mehrheit macht.

An der Börse bedeutet das oft, dass viele gleichzeitig einsteigen, wenn die Kurse schon hoch sind, oder panisch aussteigen, wenn sie bereits stark gefallen sind – also genau im falschen Moment. Das Ergebnis ist paradoxalement meist »buy high, sell low«, obwohl das Ziel eigentlich »buy low, sell high« lautet.

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, wie folgenreich diese Verhaltensmuster sind. Während der Finanzkrise 2008 trennten sich viele Anleger überhastet von ihren Aktien und verpassten die anschließende Erholung. In den Boomjahren von Bitcoin und Kryptowährungen wiederum stiegen viele Einsteiger genau am Höhepunkt ein, getrieben von Euphorie und FOMO, und mussten zusehen, wie die Kurse einbrachen. Diese Wellen aus Angst und Gier wiederholen sich seit Jahrzehnten.

Disziplin und Geduld

Die Forschung ist eindeutig: Emotionen gehören zu den stärksten Einflussfaktoren beim Investieren und sind oft der Grund, warum Menschen an der Börse scheitern. Wer langfristig erfolgreich sein will, ohne Finanzexperte zu sein, braucht deshalb vor allem Disziplin und Geduld, um auch Verlustjahre zu überstehen, ohne emotional getrieben zum falschen Zeitpunkt zu verkaufen. Das vermeintlich langweilige Investieren, beispielsweise über einen regelmäßigen Sparplan, hat sich für die meisten bewährt. Man kauft regelmäßig einen breit gestreuten Mix an Aktien, unabhängig von der Stimmung an den Märkten. Langfristig profitiert man von den Wachstumschancen, und je länger der Anlagehorizont, desto stärker gleichen Jahre mit Gewinnen die Verlustjahre aus – ganz ohne Stress, Panik oder die verlockenden Versuche, den richtigen Moment zum schnellen Kaufen oder Verkaufen finden zu wollen.

Es mag nicht spektakulär sein, aber gerade weil Emotionen uns so oft im Weg stehen, ist diese geduldige Strategie ein zuverlässiger Weg, langfristig Vermögen aufzubauen.

pensionflow.de



Foto: ©iStock.com/Jacob Wackerhausen



GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Sie als Handwerksbetrieb erhalten über die SDH - Servicegesellschaft Deutsches Handwerk attraktive Kfz-Nachlässe beim Erwerb Ihres neuen Firmenfahrzeugs im Autohaus vor Ort. Bei einem von 25 Automobilpartnern finden Sie sicher die passende Ergänzung für Ihren Fuhrpark: Vom Kleinwagen bis zum Nutzfahrzeug. Jetzt kostenfrei registrieren und Nachlässe einsehen.



»KI ist nur ein Hilfsmittel«



»Wir bauen eine breite Methodenkompetenz auf, damit alle lernen, die KI-Technologie für ihre eigene Tätigkeit zu nutzen.«

Torsten Uhlig

Foto: © Frank Römer

Interview: Stefan Buhren

Sein 100. Tag ist Torsten Uhlig Vorstandsvorsitzender der Signal Iduna Gruppe. Zeit für eine erste Bilanz.

DHB: Herr Uhlig, 100 Tage Vorstandsvorsitzender, wie fällt Ihre bisherige Bilanz aus?

Uhlig: Ich bin mit dem, was ich mir vorgenommen und dem, was ich in den 100 Tagen erreicht habe, zufrieden. Unter anderem habe ich die Zeit auch genutzt, um ungeachtet meiner langjährigen Zugehörigkeit ins Unternehmen hineinzuhorchen.

DHB: Was haben Sie wahrgenommen?

Uhlig: Dass eine unglaublich hohe Identifikation mit der Signal Iduna bei den Mitarbeitenden vorhanden

ist. Wir werden uns noch besser weiterentwickeln, wenn wir die Kompetenzen und das Wissen der Mitarbeitenden stärker nutzen. Zum Beispiel, um Prozesse schneller und effizienter zu machen.

DHB: Das ist eine Frage der Unternehmenskultur ...

Uhlig: ... bei der es darum geht, die Selbstreflexionsfähigkeit auszubauen, ohne dieses »Das haben wir schon immer so gemacht«. Dabei sollten diejenigen mehr Verantwortung übernehmen, Ineffizienzen aufzudecken, die täglich damit zu tun haben. Wir möchten uns zur »Lernenden Organisation« entwickeln und das heißt nicht nur permanente Weiterbildung, sondern auch, von den Mitarbeitenden zu lernen.

DHB: Wie sieht denn Ihre längerfristige Planung aus?

Uhlig: Neben der Erfüllung regulatorischer Vorgaben und der Verbesserung der Profitabilität steht an vorderster Stelle, unsere Effizienz zu steigern, um Produktivitäts- und damit auch Kostengewinne zu erzielen. Wir haben an der einen oder anderen Stelle ein kleines Speckröllchen angesetzt. Die zentrale Frage ist: Wo können wir durch den Einsatz neuer digitaler Prozesse und künstlicher Intelligenz besser werden? Das ist schon wegen der demografischen Entwicklung existenziell. In den nächsten fünf Jahren werden uns rund 1.200 erfahrene Kolleginnen und Kollegen verlassen, überwiegend weil sie die Altersgrenze erreichen.

DHB: ... und wie gehen Sie damit um? Viele Beschäftigte haben Angst, dass ihnen die KI den Job wegnimmt.

Uhlig: Der Einsatz von generativer KI ist eng mit unserer Personalstrategie verknüpft. Wir müssen den Wegfall von Erfahrung und Wissen, dieses »Kopfmonopol«, durch Effizienzgewinne kompensieren. Bei der Nutzung von KI geht es darum, bestehende Prozesse, vor allem repetitive Aufgaben, effizienter zu gestalten und damit die Arbeitszufriedenheit zu erhöhen. Deshalb haben wir als erster Versicherer in Deutschland für unsere über 10.000 Mitarbeitenden und Vertriebspartner den »Copilot SIGNAL IDUNA«, kurz CoSI, und den Avatar Cosima an jedem Arbeitsplatz ausgerollt. Wir bauen eine breite Methodenkompetenz auf, damit alle lernen, die Technologie für ihre eigene Tätigkeit zu nutzen.

DHB: Der Versicherte redet dann mit der KI?

Uhlig: Entschieden nein. Für uns ist wichtig, dass im Kundenkontakt Menschen mit Menschen sprechen. Natürlich wird eine KI helfen, eine Mail zu formulieren und sie vielleicht auch automatisch versenden. Aber dort, wo es um vertrauenswürdige Themen geht, interagieren Menschen mit Menschen, die KI ist nur ein Hilfsmittel.

DHB: Der Berater ist die Schnittstelle zum Kunden ...

Uhlig: ... und bleibt es auch, aber mit moderner technologischer Unterstützung. Die Komplexität und die Geschwindigkeit der Themen werden weiter zunehmen, aber durch die Digitalisierung und KI-Nutzung versetzen wir unsere Mitarbeitenden und auch den Vertrieb in die Lage, diese zunehmende Komplexität und das sich erhöhende Tempo zu beherrschen. Die Berater sind unsere Marken in den Regionen, unsere Gesichter nach außen. Und sie werden zukünftig in der Interaktion mit dem

Kunden oder auch in der Schadenbearbeitung durch die KI unterstützt.

DHB: Wo sehen Sie weitere Potenziale für die Signal Iduna?

Uhlig: Die sehen wir in einer noch stärkeren Fokussierung auf unsere angestammte und historische Zielgruppe – das Handwerk. Wir wollen der Versicherer sein, der die Risiken der Handwerker abdeckt, für den Betrieb, die Inhaber und auch die Familien. Und wir wollen auch für die Belegschaften da sein und dem Inhaber mit Produkten wie die betriebliche Altersvorsorge oder die betriebliche Krankenversicherung Argumente für die Fachkräftebindung an die Hand geben, weil damit seine Attraktivität als Arbeitgeber weiter steigt.

DHB: Sie zielen dabei auf die private Seite der Versicherungsnehmer ab.

Uhlig: Ja, dafür haben wir auch Angebote. Nehmen wir mal die betriebliche Krankenversicherung, die sich auf die Familienangehörigen erweitern lässt. Die Tarife haben wir bereits. Oder nehmen wir eine Bäckereifachverkäuferin. Wenn sie in Zukunft zum Beispiel in ihrer Hausrat- oder Haftpflichtversicherung Produktelemente hat, die komplementär zum Job sind, wird sie sich über betriebliche Rahmenverträge versichern, selbst wenn es sich um ein privates Risiko handelt.

DHB: Woran messen Sie Ihren Erfolg?

Uhlig: Eine unserer fünf zentralen Ambitionen in unserer Strategie »MOMENTUM 2030« ist es, zehn Prozent Marktanteil in unseren Fokus-Zielgruppen zu erreichen. Im Handwerk streben wir die Marktführerschaft an. Der Erfolg zeigt sich aber auch im Kleinen: Wenn in Zukunft auch der Ehemann der oben genannten Bäckereifachverkäuferin wie selbstverständlich weiß, welche Vorteile ihm unsere Produkte bieten, dann haben wir vieles richtig gemacht.

DHB: Glauben Sie, dass die Versicherungspflicht für Selbstständige kommt?

Uhlig: Der Grundimpuls kam von den Sozialkassen, weil viele Selbstständige zwar gut verdienen, aber kaum etwas fürs Alter zurücklegen. Wenn dann der Betriebsverkauf nicht so klappt wie geplant, sind sie Kandidaten für die Altersarmut. Es gibt also gute Gründe für eine Veränderung. Eine eigenständige, eigenverantwortliche, alternative Vorsorgeform sollte möglich sein, selbst in Form einer Pflichtversicherung, solange sie nicht zwanghaft in ein umlagefinanziertes Sozialsystem mündet.

Kfz-Policen immer im Blick halten

FÜR AUTOBESITZER IST DER NOVEMBER STETS EIN WICHTIGER MONAT: SIE KÖNNEN IHRE KFZ-VERSICHERUNG FRISTGEMÄSS BIS 30. NOVEMBER KÜNDIGEN UND SICH BESSERE KONDITIONEN SICHERN.



Text: Stefan Buhren...

Gewerbliche Versicherungen haben in der Regel eine Kündigungsfrist von drei Monaten zum Jahresende. Eine Ausnahme ist die Kfz-Versicherung mit nur einem Monat: Geht eine Kündigung bis zum 30. November beim Versicherer ein, ist die Police zum Jahreswechsel gekündigt – und der Chef kann eine neue Police mit oft günstigeren Konditionen abschließen. Gerade deshalb buhlen die Assekuranzanbieter im Monat November um die Kundenschaft.

OHNE GEHT ES NICHT

Klar ist, dass jedes Fahrzeug eine Kfz-Versicherung haben muss. Wichtig ist grundsätzlich der Abschluss einer gewerblichen Kfz-Versicherung, die doch anders ausfällt als der Schutz für den privaten Pkw. Hier sollte jeder mehrere Angebote einholen und genau vergleichen, da die Leistungen wie auch die Prämien doch stark variieren.

Eine Kfz-Haftpflichtversicherung ist schon gesetzlich ein Muss. Sie sorgt dafür, dass bei selbst verursachten Unfällen die Schäden anderer finanziell geregelt werden. Dazu zählen Reparaturkosten, Ersatzfahrzeuge, Behandlungskosten, Schadenersatzansprüche oder Verdienstausfall. Allerdings sollte man mit der Versicherung auch folgende Sachverhalte für sich klären:

- Reicht die Versicherungssumme tatsächlich aus? Die gesetzliche Mindestdeckungssumme liegt für Personenschäden bei 7,5 Millionen Euro, bei Sachschäden 1,22 Millionen Euro und bei Vermögensschäden 50.000 Euro, was nicht immer ausreicht. Im Kfz-Bereich betragen Deckungssummen für Personen oft 15 Millionen Euro, bei Umwelt-, Sach- und Vermögensschäden liegen sie sogar bei bis zu 100 Millionen Euro.



Bei einer gewerblichen Kfz-Ver sicherung variieren die Leistungen und Prämien stark. Daher ist es besser, gleich mehrere Angebote miteinander zu vergleichen.

Foto: © iStock.com/korawattharinchan

- Gilt der Versicherungsschutz auch für Mietwagen im Ausland, so dass eine sogenannte »Mallorca-Police« greift, die für grenzüberschreitende Unternehmen interessant ist?
- Sind Eigenschäden abgedeckt, wenn beispielsweise ein Mitarbeiter auf dem Firmenparkplatz den Wagen eines Kollegen rammt?
- Sind generell Umweltschäden mit der Kfz-Haftpflicht mit abgedeckt, und wenn ja, bis zu welcher Summe?

Hinzu kommt noch eine Kasko-Versicherung, die den Schutz auf das eigene Fahrzeug samt Fahrer ausdehnt. Zwei Varianten gibt es, die Teil- und die Vollkaskoversicherung. Die Teilkasko sichert Schäden am Fahrzeug durch Fremdeinwirkung ab, die Vollkasko greift auch bei selbstverursachten Schäden. Erfahrungsgemäß lohnt sich eine Vollkaskoversicherung vor allem bei neuen Fahrzeugen, Sparmöglichkeiten bei den Prämien sind zum Beispiel eine Selbstbeteiligung. Bei einer Teilkasko sollte man generell auf folgende Punkte achten:

- Höhe der Selbstbeteiligung; hier sind 150 Euro ein gängiger Wert.
- Mitversicherung von Elementarschäden wie Dachlawinen

- Versicherungsschutz beim Zusammenstoß mit Tieren – nicht jeder Unfall ist versichert, wenn nur »Haarwild« eingeschlossen ist, weil Hunde und Katzen nicht darunterfallen.
- Marderbisse – Folgeschäden etwa am Motor durch den Marderbiss sollten inkludiert sein.
- Kurzschluss und Schmorschäden von Kabeln sollten im Paket mit dabei sein.

Bei der Vollkasko gilt stets, dass sie das Unternehmen anpassen muss, um nicht unnötige Prämien zu zahlen. Folgende Aspekte sollte jeder unter anderem bei der Vollkasko berücksichtigen:

- Höhe der Selbstbeteiligung
- Dauer der Neuwertentschädigung
- Beitragsfreie Mitversicherung von Sonderausstattungen
- Mitversicherung von Bergungskosten für das Ladegut
- Regelung der Abschleppkosten
- GAP-Deckung bei geleasten oder finanzierten Fahrzeugen
- Beginn der Abzüge neu für alt bei Ersatzteilen

Anzeige

**Home of Flooring &
Interior Finishing**

**Creating
Rooms.
Transforming
Spaces.**

**19. – 22. Januar 2026
Hannover • Germany
domotex.de**

**Neu:
Boden, Wand
& Decke!**

DOMOTEX

Kia konnte schon mal Nutzfahrzeuge: Bis 2006 gab es den Pregio in zwei Motorisierungen, dann war Schluss mit Transportern. Bis jetzt. Kia will in allen leichten Nutzfahrzeugklassen ein Modell auf einer rein batterieelektrischen Plattform anbieten. Den Anfang macht der PV5, es folgen vermutlich noch ein PV3, ein PV7 und ein PV9. Jetzt durften wir den PV5 auf dem Asphalt testen.

Das kantige Design in grau-schwarzen Tönen fällt auf und signalisiert: Hier ist viel Platz drin. 4,695 Meter ist er lang, die Länge des Ladeinnenraums beträgt 2,255 Meter. Die Breite beträgt 1,895 Meter, mit ausgeklappten Spiegeln sind es 2,255 Meter, so dass auf Autobahnbaustellen nur Spuren ab 2,30 Meter Breite befahren werden dürfen. 1,899 Meter ist er hoch. Bei einem Radstand von 2,995 Metern hat auch der Fahrer reichlich Platz. Kurzer Überhang vorn und hinten, 4,4 Kubikmeter passen in den Laderaum des PV5 mit langem Radstand, dem übrigens eine Version mit kurzem Radstand nächstes Jahr folgen wird.

den Transporter auf maximal 135 km/h beschleunigen. Das genügt für eine Reichweite von bis zu 416 Kilometern, wenn unter der Haube die Batterie mit 71,2 kWh Stunden arbeitet. Zwei weitere Batterien für kurze und mittlere Reichweiten folgen noch: Sie haben eine Kapazität von 43,3 beziehungsweise 51,5 kWh, die für Reichweiten von maximal 238 und 297 Kilometern in der Cargo-Version reichen. Die kleine Batterie ist ausschließlich der Cargo-Variante vorbehalten. Um die Batterie zu laden, kann man sie mit Gleichstrom bei 150 kW füllen. Unter 30 Minuten dauert es dann, um die Kapazität von zehn auf 80 Prozent zu bringen.

Für die Verkürzung der Reichweite durch Nutzlast hat Kia eine Formel: Je 100 kg Nutzlast verringert sich die Reichweite um 1,49 Prozent – und der PV5 kann maximal 690 Kilogramm zuladen. Zudem kann er noch 750 Kilogramm an den Haken nehmen, als Personentransporter sogar 1,5 Tonnen. Für die Testfahrt fuhr der Kastenwagen mit 400 kg Nutzlast, die sich in der Leistung kaum bemerkbar macht. Best-in-Class ist das Niveau

Kia steigt bei Nfz ein

JETZT KONNTEN WIR DEN KIA PV5 CARGO ERSTMALS AUF DEM ASPHALT BEWEGEN – EINE ÜBERZEUGENDE TESTFAHRT MIT SCHÖNEN EXTRAS ZUM KAMPFPREIS.



Das Fahren ist präzise und – dank Elektromotor, aber auch Akustikglas und optimierter Lärmdämmung – erfrischend leise und vibrationsarm. Der Motor hat eine Leistung von 89 kW / 122 PS oder 120 kW / 163 PS, die beide für ein Drehmoment von 250 Newtonmetern reichen und

der zahlreichen Assistenzsysteme, die für Fahrsicherheit, Fahrkomfort und Parksicherheit sorgen. Das Armaturenbrett ist nicht überfrachtet, bietet eine schöne Übersicht mit allen Informationen und intuitiv auffindbaren Funktionen.

Fazit: Ein gelungenes Nutzfahrzeug mit guten Fahreigenschaften, das noch dazu mit einer echten Preisansage kommt. Ab netto 32.932,77 Euro ist der PV5 bestellbar, dafür gibt es den Transporter mit langem Radstand, der mittleren 51,5 -kWh-Batterie und dem kleinen E-Motor. Wer die starke Batterie mit dem großen Aggregat möchte, muss 36.810,92 Euro netto auf den Tisch legen. **sbu**

Maßgeschneidert ab Werk

STELLANTIS BIETET MIT »CUSTOM FIT« AB SOFORT FÜR ALLE NFZ SEINER MARKEN CITROËN, FIAT, OPEL UND PEUGEOT INDIVIDUELLE BRANCHENLÖSUNGEN AB WERK AN.



Custom Fit: Stellantis schneidet die Fahrzeuge aller Marken und Baureihen gewerkspezifisch zu.

Foto: ©Stellantis/Dam Hege

Neu ist das nicht, branchenspezifisch umgebauten Fahrzeuge ab Werk dem Kunden mit einer Rechnung anzubieten. Auch nicht bei Citroën, Fiat, Opel und Peugeot. Aber im Zuge des Zusammenwachsens innerhalb des Stellantis-Konzerns und der neuen Dachmarke ProOne für die Nutzfahrzeuge erreicht der Kundenservice mit »Custom Fit« ein neues Level, weil die Abwicklung dank neuer Strategie und Digitalisierung schneller und einfacher abläuft.

Geblieben sind die beiden Wege: Einen Teil der Werkslösungen setzt Stellantis an seinen Nutzfahrzeugen direkt am Band um – der gewünschte Maßanzug, also die gewünschte und individualisierte Branchenlösung, wird ins Werk geliefert und der Auf- oder Umbau direkt realisiert. Der andere Teil der Individuallösungen erfolgt über die Umbaupartner entweder bei den Spezialisten in der Zentrale oder einer der Filialstandorte. Mehr als 550 zertifizierte Partner hat der Konzern europaweit, 50 davon allein in Deutschland.

Dreh- und Angelpunkt ist der Nutzfahrzeughändler bei den jeweiligen Marken. Er greift auf den Katalog zu und kann die Wünsche entsprechend individualisieren. Etwa bei der Konfiguration eines Regalsystems oder der Zusammensetzung der Komponenten für einen gewerkspezifischen Spezialaufbau. Die Bestellung geht dann direkt ins Werk, oder aber das Basisfahrzeug gelangt beispielsweise als Fahrgestell zum zertifizierten Umbauer, der dann den Wunschauflauf montiert. Für Stellantis findet die Custom-Fit-Umsetzung in den Werken Atessa, Ellesmere Port, Gliwice, Hordain, Mangualde und Vigo statt.

Die Umbaulösungen gelten für alle Baureihen, die intern als K9 (Citroën Berlingo, Fiat Doblo, Opel Combo, Peugeot Partner), K0 (Citroën Jumpy, Fiat Scudo, Opel Vivaro, Peugeot Expert) und X250 (Citroën Jumper, Fiat Ducato, Opel Movano, Peugeot Boxer) gelten. Nur Käufer der Marke Fiat müssen sich noch bis zum 1. Quartal 2026 gedulden, weil hier noch letzte Systemanpassungen vorgenommen werden müssen.

bott vario3
Die Fahrzeugeinrichtung



Für die besten Handwerker!



Ihre Arbeit verlangt Ihrem Transporter alles ab. Deshalb brauchen Sie eine leichte und robuste Fahrzeugeinrichtung in erstklassiger Qualität. Verlassen Sie sich auf bott vario3.



bott.de

Text: Dr.-Ing. Martina Schneller

In vielen Handwerksbetrieben ist der Tag geprägt von enger Taktung, kurzfristigen Änderungen und der Herausforderung, mit begrenzten Ressourcen das Maximum herauszuholen. Dabei wächst der administrative Aufwand – Aufträge koordinieren, Personal einteilen, Material bestellen, Routen planen, Kunden informieren. Und genau hier kommt Kal – Ihre digitale Assistenz mit künstlicher Intelligenz – ins Spiel.

Doch bevor wir uns anschauen, wie Kal konkret helfen kann, würde ich gern noch mal an den vorangegangenen Artikel erinnern. Da haben wir uns angeschaut, wie Kal aktiv in der Prognose helfen kann und die Zukunft vorhersagt. Welche Aufträge kommen voraussichtlich rein? Oder wie lange wird ein Projekt dauern? Dabei greift Kal auf Zeitreihen-, Abhängigkeits- und Klassifikationsprognosen zurück und erkennt Muster aus der Vergangenheit, auf deren Grundlage vorhersagbar ist, was wahrscheinlich passieren wird. Das ist nützlich, aber erst der Anfang.

Schlau geplant statt fleißig geschuftet

IM ZEHNTEN TEIL UNSERER KI-SERIE ERFAHREN WIR, DASS KÜNSTLICHE INTELLIGENZ NICHT NUR ENTWICKLUNGEN VORHERSAGEN KANN, SONDERN AUCH VORSCHÄLT, WIE AUFTRÄGE BESTMÖGLICH ABGEARBEITET WERDEN.



Denn erst mit der Optimierung wird es richtig spannend. Da geht es nicht nur darum zu wissen, was kommt – sondern darum, das Maximum aus der Situation zu erzielen. Kal schaut sich also an, welche Aufgaben anstehen und gegebenenfalls noch beauftragt werden, welches Personal verfügbar ist, welche Materialien auf Lager sind, wie die Wünsche der Kundenschaft sein werden und welche Fahrzeuge eingesetzt werden können oder einen Wartungsbedarf haben – und schlägt dann vor, wie die Aufträge bestmöglich abgearbeitet werden können.

BEISPIELE AUS DEM ALLTAG

Die Optimierungspotenziale von Kal können schon bei der Planung genutzt werden, um zum Beispiel die effizienteste Raumaufteilung für ein Gebäude entsprechend den Nutzungsanforderungen zu bekommen. Mit Kal lassen sich automatisch verschiedene Entwurfsvarianten entwickeln – abgestimmt auf Kriterien wie Kosten, Nachhaltigkeit, Flächennutzung und Energieeffizienz. So entstehen sehr schnell Planungen auf Basis der zu berücksichtigenden Kriterien, und zwar ohne, dass Sie jede Variante manuell durchrechnen müssen.

Im Baualltag selbst sind es oft Kleinigkeiten, die zu großen Verzögerungen führen. Kal kann durch die Analyse historischer Projektdaten typische Verzögerungsursachen erkennen und schlägt optimierte Abläufe vor. Dabei werden Faktoren wie Wetter, Materialverfügbarkeit oder Personalressourcen berücksichtigt. Diese Unterstützung soll zu einem gut getakteten Bauzeitplan führen und den Personaleinsatz optimieren.

Die Baustofflogistik ist eine der häufigsten Störquellen im Bauablauf. Wird zu früh geliefert, fehlt der Platz – kommen die Baustoffe zu spät, steht das Team still. Und wie oft fehlen Verbrauchsmaterialien, für die noch ein Stopp im Baumarkt nötig wird. Kal nutzt die Prognosen und Echtzeitdaten, um Materialflüsse optimal zu steuern – von der Lagerhaltung bis zur punktgenauen Lieferung. Just-in-Time-Logistik wird so auch für kleinere Bauvorhaben planbar.

Maschinen effizient nutzen und die Wartungsbedarfe planen, ist kein Problem für Kal. Stillstehende Baugeräte oder Maschinen kosten Geld und verzögern den Bauablauf. Durch Sensor- und Nutzungsdaten kann Kal den Zustand überwachen und frühzeitig Wartungsbedarfe oder Verschleiße erkennen – also noch bevor es zum Ausfall kommt auf eine mögliche Reparatur hinweisen. Vorausschauende Instandhaltung sorgt dafür, dass etwa ein Bagger zur richtigen Zeit in die Werkstatt kommt – und nicht mitten im laufenden Betrieb ste-

henbleibt. Optimieren Sie nicht nur die Auslastung, sondern vermeiden Sie mit Kal ungeplante Stillstände.

Kal ist ein Tausendsassa. Die digitale Assistenz analysiert laufend den Ressourceneinsatz, vergleicht diesen mit Planwerten und erkennt frühzeitig Budgetabweichungen. Bei drohenden Überschreitungen schlägt Kal Alternativen vor – zum Beispiel eine Umplanung, um Überstunden oder Material-Expresslieferungen zu vermeiden. Mit Kal haben Sie die Kosten immer unter Kontrolle, und Budgetüberschreitungen werden vermieden.

KOOPERATIVES MULTI-AGENTEN-SYSTEM

Kal sorgt dafür, dass Sie das beste Ergebnis erreichen. Doch wie funktioniert es? Auch hier lernt Kal aus Daten. Kal schaut sich viele Informationen an – etwa wie lange bestimmte Arbeiten dauern, wie viel Material verbraucht wird oder welche Fehler in der Vergangenheit passiert sind. Eben je nachdem, welche Aufgabe Kal übernehmen soll. Daraus erkennt Kal Muster und kann auf Basis der Prognosen Verbesserungen vorschlagen. Dabei arbeitet die KI allein oder mit anderen Systemen künstlicher Intelligenz zusammen.

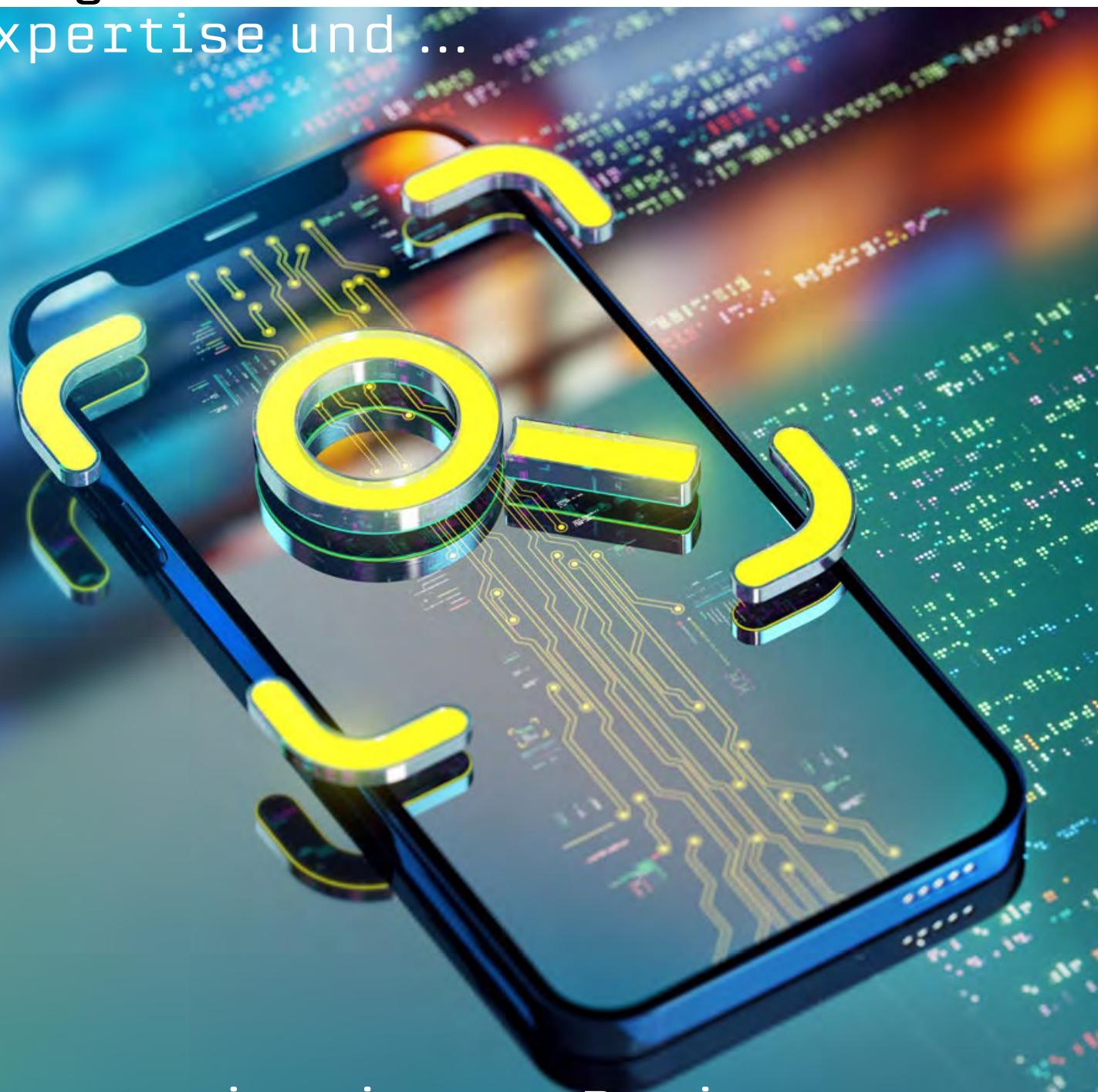
Die Zusammenarbeit mehrerer Assistenten namens Kal wird kooperatives Multi-Agenten-System genannt. Kal 1 kümmert sich um das Material, Kal 2 um den Zeitplan, Kal 3 um den Kundenkontakt. Sie sind richtige Teamplayer: Sie arbeiten zusammen, tauschen sich aus und lösen gemeinsam komplexe Aufgaben.

Bitte denken Sie beim Einsatz von KI immer daran: Kal ist eine Assistenz mit künstlicher Intelligenz, die Basis des Ergebnisses ist immer der Algorithmus. Das heißt, KI macht Fehler.

Nun haben wir uns alle Kompetenzen einer künstlichen Intelligenz angesehen. Aber auch in der kommenden Ausgabe geht es weiter. Seien Sie gespannt, womit wir uns dann beschäftigen werden.

Die Autorin ist Mitarbeiterin des vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk. Es unterstützt Handwerksbetriebe und Handwerksorganisationen seit 2016 dabei, die Chancen digitaler Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle zu nutzen – kostenfrei, anbieterneutral und deutschlandweit. Seit 2024 liegt ein besonderer Fokus auf künstlicher Intelligenz.
handwerkdigital.de

Google belohnt fachliche Expertise und ...



nutzerorientiertes Design

HANDWERK 4.0: SUCHMASCHINE GOOGLE SETZT NEUE PRIORITÄTEN: KI-BASIERTE ANTWORTEN VERDRÄNGEN KLASSISCHE SUCHERGEBNISSE. BETRIEBE, DIE WEITERHIN GEFUNDEN WERDEN WOLLEN, MÜSSEN IHRE WEBSITES GEZIELT NACHJUSTIEREN.

Text: Thomas Busch



Mit einem Marktanteil von über 85 Prozent im Jahr 2025 ist Google nach wie vor die wichtigste Suchmaschine in Deutschland. Dies zeigen aktuelle Zahlen des Statistiktools statcounter.com. Deshalb ist es für Handwerksbetriebe unerlässlich, bei Google möglichst weit oben in den Suchergebnissen aufzutauchen – denn nur so lassen sich Kunden gewinnen und Mitarbeiter finden. Doch jetzt verändern neue Technologien und Trends die Spielregeln – und machen SEO (Search Engine Optimization, dt.: Suchmaschinen-Optimierung) zum wichtigsten Werkzeug in der digitalen Marketing-Werkstatt. Wer seine Webseiten nicht optimiert, kann Reichweite verlieren.

KI-ZUSAMMENFASSUNGEN BEI GOOGLE

Die einschneidendste Neuerung bei Google ist die Einführung der »Search Generative Experience« (SGE, frei übersetzt: »KI-generiertes Sucherlebnis«). Damit ändert sich die Art und Weise, wie Nutzer Informationen suchen und erhalten, von Grund auf: Jetzt erscheinen oberhalb der klassischen Suchergebnisse zunehmend KI-generierte Antworten, die zu sogenannten »Zero-Click-Searches« (dt.: Null-Klick-Suchen) führen. Nutzer müssen also nicht mehr auf die Ergebnisse der Trefferliste klicken – wodurch die Aufrufe der eigenen Webseiten spürbar einbrechen können. Dies erhöht den Druck auf Betriebe, ihre Inhalte so zu gestalten, dass sie von der Google-KI zitiert werden. Als entscheidender Hebel gelten klar strukturierte FAQ-Bereiche, die häufige Kundenfragen präzise beantworten. Ebenso wichtig ist die Implementierung strukturierter Daten (»Schema Markup«), um der Suchmaschine maschinenlesbare Informationen bereitzustellen. Diese speziellen Code-Snippets werden auf Webseiten eingebaut, damit Google die Inhalte besser versteht: Sie liefern zusätzliche, klar definierte Informationen, zum Beispiel, ob es sich bei einem Text um eine Adresse, ein Produkt, eine Bewertung oder einen Termin handelt.

Foto: ©iStock.com/dkuk

Wer seine Webseiten nicht optimiert, kann Reichweite verlieren.

DIGITALE REPUTATION DURCH »E-E-A-T«

Außerdem bewertet Google Webseiten sowohl bei klassischen Trefferlisten als auch bei KI-generierten Zusammenfassungen zunehmend nach dem Prinzip »Expertise – Erfahrung – Autorität – Vertrauen (engl.: Trust)« – kurz E-E-A-T. Dies führt dazu, dass authentische Inhalte, reale Projektbeispiele und transparente Teamvorstellungen höher eingestuft werden als Internetseiten mit austauschbaren Werbeslogans. Für Handwerker bedeutet dies, dass sie ihre Fachkompetenz nachvollziehbar darstellen sollten. Es profitieren Betriebe, die online Transparenz und Vertrauen schaffen, zum Beispiel durch detaillierte Projektdokumentationen mit Vorher-Nachher-Bildern sowie prägnanten Beschreibungen der Herausforderungen und gefundenen Lösungen. Eine »Meet the Team«-Seite, die Mitarbeiter und Meister mit ihren Fachgebieten, Zertifikaten und Erfahrungen vorstellt, stärkt darüber hinaus die menschliche Komponente und fördert die Glaubwürdigkeit. Außerdem wirkt es sich positiv aus, wenn Betriebe aktiv Kundenbewertungen sammeln und professionell auf Kommentare reagieren. Die Autorität des eigenen Unternehmens lässt sich mit konsistenten Angaben in wichtigen Branchenverzeichnissen untermauern, was gleichzeitig der lokalen Auffindbarkeit zugutekommt.

NUTZERERFAHRUNG ALS QUALITÄTSMERKMAL

Früher bewerteten Suchmaschinen vor allem Texte – doch jetzt zählt das gesamte Nutzererlebnis. Lange Ladezeiten, schlecht formatierte Inhalte oder eine unübersichtliche Navigation gelten als digitale Stolperfallen. Deshalb misst Google jetzt die »Core Web Vitals« (frei übersetzt: »Kernelemente der Nutzerfreundlichkeit«), also Faktoren wie Ladegeschwindigkeit, Interaktivität und visuelle Stabilität. Eine mobilfreundliche Webseite, die schnell lädt und auf verschiedenen Geräten optimal nutzbar ist, verbessert nicht nur die Nutzererfahrung, sondern auch das Ranking in den Suchergebnissen. Weitere Maßnahmen, die sich positiv auswirken, sind die Optimierung von Bildern für schnelle Ladezeiten bei guter Qualität, die Implementierung einer sicheren HTTPS-Verbindung und eine benutzerfreundliche Navigation.

Fazit: Die digitale Sichtbarkeit von Betrieben wird 2025 vor allem durch glaubwürdige Inhalte und eine nutzerorientierte Gestaltung bestimmt. Google belohnt Handwerker, die authentisch zeigen, was sie können. Wer auf seinen Internetseiten mit Expertise, Erfahrung und Vertrauen überzeugt, erhöht die eigene digitale Sichtbarkeit – und hat so die Chance, mehr Kunden, Fachkräfte und Azubis zu gewinnen.

ÜBERBLICK

AUSGEWÄHLTE SEO-TOOLS IM ÜBERBLICK

	SEOBILITY	SISTRIX	XOVI
Anbieter	Seobility GmbH	Sistrix GmbH	Xovi GmbH
Funktion	SEO-Tool, unter anderem Webseite-Analyse, Google-Ranking-Monitor, Backlink-Analyse, Keyword-Recherche, AI-Content-Tools, Monitoring	All-in-One Tool, u. a. SEO, Steigerung der Sichtbarkeit, Analyse von Wettbewerbern, Content-Erstellung mit AI, Sichtbarkeit in Social Media	All-In-One Tool, u. a. SEO, Content-Optimierung, Konkurrenz-Analyse, Advisor, Reporting, AI-Texter
Preis	Kostenlose Basis-Version (eingeschränkte Funktionen), sonst ab 39,92 €/Monat	ab 119 €/Monat	ab 89,10 €/Monat
Internet	seobility.net	sistrix.de	xovi.de

	RANKINGCOACH	SEMRUSH
Anbieter	rankingCoach GmbH	Semrush Inc.
Funktion	KI-gestütztes Online-Marketing-Tool, unter anderem SEO, Google Ads, Online-Präsenz, Reputation, Social Media Monitoring, Marken-Monitoring	KI-gestützte Plattform für Online-Sichtbarkeit und Content-Marketing, unter anderem für SEO, Keyword-Recherche, Analyse von Wettbewerbern, Positions-tracking, Backlink-Analyse
Preise (netto)	Free-Version (eingeschränkte Funktionen): kostenlos (begrenztes Angebot), sonst ab 30 €/Monat	Paket »SEO Pro«: ab 117,33 \$/Monat
Internet	rankingcoach.com	de.semrush.com

Tabelle Stand: 16. Oktober 2025.
Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE: SEO-CHECKLISTE FÜR HANDWERKS BETRIEBE

1. Optimierungen für KI-Suchergebnisse

- Seite mit häufig gestellten Kundenfragen (FAQ) und präzisen Antworten formulieren
- strukturierte Daten (Schema Markup) für Serviceangebote, FAQ, Öffnungszeiten und Kontaktinformationen hinzufügen
- Inhalte so formulieren, dass KI-Systeme diese als verlässliche Informationsquelle einstufen (KI-Systeme suchen echtes, belegbares Fachwissen, das klar strukturiert und vertrauenswürdig präsentiert wird)

2. Optimierungen für das E-E-A-T-Prinzip

- Überzeugende Projekt-Dokumentationen online stellen
- Vorher/Nachher-Bilder mit kurzen Beschreibungen der Herausforderungen und Lösungen hinzufügen
- Team-Seite mit Fachgebieten, Zertifikaten und Erfahrungen der Mitarbeiter zusammenstellen

3. Optimierungen für »Core Web Vitals«

- mobilfreundliches Design, Inhalte auf Smartphones gut bedienbar gestalten
- Navigation vereinfachen, damit Nutzer schnell gewünschte Informationen finden
- Ladezeiten optimieren: Bilder vor Upload komprimieren und unnötige Skripte vermeiden
- HTTPS-Zertifikat verwenden, um sichere Verbindungen zu gewährleisten
- visuelle Stabilität prüfen, interaktive Elemente schnell nutzbar machen

4. Optimierungen für lokale Sichtbarkeit

- Google-Unternehmensprofil vollständig ausfüllen und regelmäßig aktualisieren
- Präsenz in relevanten lokalen Verzeichnissen und Branchenportalen
- gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Reputation und lokalen Verlinkung

5. Kontinuierliche Optimierungen

- Ranking-Entwicklung, Nutzerverhalten und Besucherzahlen regelmäßig überprüfen
- neue Inhalte an saisonale und branchenspezifische Themen anpassen, Ergänzungen auf Basis von Nutzerfragen und Suchtrends
- technische SEO-Aspekte kontinuierlich prüfen (zum Beispiel Ladezeit, mobile Darstellung)

DER KALENDER FÜRS HANDWERK



Handwerks
Miss&Mister

2026

POWER PEOPLE



TRADITION.
GEGENWART.
ZUKUNFT.
HANDWERK!

EINE AUKTION VON:   

MIT FREUNDLICHER
UNTERSTÜZUNG VON:  

NUR
9,80 €*
HIER BESTELLEN:
VH-BUCHSHOP.DE



KALENDER
JETZT HIER
BESTELLEN

*Ab fünf Exemplaren 9,30 €, ab 25 Exemplaren 8,80 €, ab 50 Exemplaren 8,30 € - zzgl. Versandkosten



**12. BIS 14.
DEZEMBER
2025**



Oben: Lichtkunst im Chateau de Detroit

Links: Jede Straße glänzt und glitzert.

vielfältige Aktivitäten zum Leben zu erwecken. Épernay, berühmt für seinen exquisiten Champagner, nutzt das Festival, um die lokale Kultur und die Weinkunst hervorzuheben. Nur 22.000 Bewohner zählt die etwa 130 Kilometer von Paris entfernte Stadt. An diesem Wochenende kommen Tausende dazu. Besucher können durch die festlich geschmückten Straßen schlendern, die atemberaubenden Lichtinstallationen bewundern und einen Blick in die Champagner-Häuser auf der Avenue de Champagne werfen. Zu den renommiertesten gehören Moët & Chandon, eines der größten Champagnerhäuser der Welt, Veuve Clicquot, bekannt für das ikonische gelbe Etikett, und Perrier-Jouët, berühmt für seine floralen Champagner. Auch Taittinger, Billecart-Salmon, Laurent-Perrier und Champagne Collet bieten informative Führungen durch ihre Keller an, die Einblicke in die Kunst der Champagnerherstellung und die Geschichte der jeweiligen Häuser gewähren. Auf den Weihnachtsständen werden handgefertigte Kunstwerke, regionale Delikatessen und traditionelle Speisen angeboten. Dies ist eine großartige Gelegenheit für die Besucher, die kulinarischen Köstlichkeiten der Region sowie den renommierten Champagner zu probieren. Das Programm umfaßt ein reichhaltiges Angebot an Konzerten, Theateraufführungen und anderen kulturellen Darbietungen. **RG**

EDLE TROPFEN IM LICHTEREVENT

ÉPERNAY FEIERT WIEDER EINMAL SEIN FEST DES LICHTES

Es ist das Lichtfestival in der Champagne schlechthin. Tanz, Champagner und Spektakel füllen das zweite Wochenende im Dezember immer und immer wieder, so auch dieses Jahr. Das Fest in Épernay taucht die Stadt in ein zauberhaftes Licht und zieht Besucher von weit her an – eine einzigartige Atmosphäre während der Weihnachtszeit.

Das Lichterfest, auch bekannt als »Fête des Lumières«, wurde ins Leben gerufen, um die festliche Jahreszeit zu feiern und die Stadt durch faszinierende Lichtinstallationen und



NEUER RATGEBER VOM BBK ORIENTIERUNG IN UNSICHEREN ZEITEN



Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe (BBK) hat seinen Ratgeber »Vorsorgen für Krisen und Katastrophen« grundlegend überarbeitet.

»Wir erleben eine Weltlage, die viele beunruhigt. Mit unserem neuen Ratgeber möchten wir Unterstützung und Orientierung bieten, wo Menschen besorgt sind oder Informationsbedarf haben«, äußert sich BBK-Präsident Ralph Tiesler zu dem neuen Informationsangebot.

Neben bewährten Infos, wie zum Beispiel zur klassischen Notfallsorge, enthält der Ratgeber nun Inhalte, die sich auf aktuelle Herausforderungen beziehen. Zu diesen zählen unter anderem Tipps, wie Desinformation erkannt werden oder wie man mit Ängsten und Sorgen in Extremsituationen umgehen kann.

»Ich werbe dafür, dass alle Haushalte in Deutschland diesen Ratgeber analog oder digital griffbereit haben und seine Inhalte kennen. Denn er bietet viele einfache und leicht umzusetzende Praxistipps, um für Krisen vorzusorgen. Diese vielen kleinen Schritte führen dazu, dass man Krisen nicht ohnmächtig gegenübersteht, sondern handeln kann. Das gibt Sicherheit für das persönliche Umfeld und stärkt gleichzeitig die Krisenfestigkeit unserer Gesellschaft insgesamt. Das ist unser Ziel«, so Tiesler. *vsu*
handwerksblatt.de/neuer-bbk-ratgeber

AB AUF'S EIS – ABER SICHER

Schlittschuhlaufen zählt zu den wohl beliebtesten Freizeitaktivitäten im Winter – doch ohne die richtige Ausrüstung und Sicherheitsvorkehrungen birgt der Spaß auf dem Eis einige Risiken, erinnert der TÜV-Verband.

Wer die Schlittschuhe wieder hervorholte, sollte zuallererst die Passform und den Halt dieser kontrollieren. Für den Transport sollte Kufen- oder Schnittschutz genutzt werden, darüber hinaus ist das regelmäßige Schleifen der Kufen sowie Einfetten der Lederschuhe ratsam. Nach jeder Nutzung sollten die Kufen außerdem gründlich getrocknet und der Innenschuh gereinigt und gelüftet werden.

Weitere Tipps vom TÜV-Verband für den Gebrauch und Kauf von Schlittschuhen sowie zu den nötigen Sicherheitsvorkehrungen erhalten Sie auf handwerksblatt.de/tuev-tipps-fuers-eislaufen

Gratik: © iStock.com/obern666



WINTERZAUBER IN DER AUTOSTADT



Die Autostadt in Wolfsburg verwandelt sich vom 28. November 2025 bis zum 4. Januar 2026 in eine vielfältige Winterwelt – das Motto: »Probier's mal mit Besinnlichkeit«.

Besucherinnen und Besucher dürfen sich unter anderem auf eine 4.000 Quadratmeter große Eisfläche zum Schlittschuhlaufen, eine Schneewelt für Kinder, einen Wintermarkt mit Kunsthandwerk, zahlreichen Speisen und Geschenkideen, Mitmachaktionen sowie auf ein neu eröffnetes Weihnachtskaufhaus freuen. *vsu*

Mehr dazu gibt es unter handwerksblatt.de/autostadt-winter25

JETZT MITMACHEN

DER KITA-WETTBEWERB STARTET



Foto: © AMH

Das Fotoshooting für das neue Motiv hat offensichtlich viel Spaß gemacht: Emil, Moritz und Julius durften in der Backstube von der Aachener Printenbäckerei Klein mit anpacken und probieren.

Der Kita-Wettbewerb startet in eine neue Runde. Handwerkerinnen und Handwerker laden Kita-Kinder mit ihren Erzieherinnen und Erziehern zu einem Betriebsbesuch ein. Die gestalten hinterher ein Poster und haben die Chance auf den Landessieg.

Zentrale Idee dahinter ist, dass die Kinder nicht nur zuschauen, sondern auch selbst aktiv mitgestalten und das Handwerk vor Ort erleben. Die Drei- bis Sechsjährigen probieren verschiedene Werkzeuge und Materialien aus oder setzen vielleicht sogar gemeinsam mit dem Betrieb ein kleines Projekt um. Im Anschluss daran gestalten die Kinder zusammen mit ihren Erziehern in der Kita ein großes Poster, auf dem sie ihre Eindrücke des Tages festhalten – mit Zeichnungen, Fotos und mit Basteleien aus Pappe, Stoff, Metall oder Garn. Ein Foto von diesem Poster reichen sie bis zum 20. März 2026 ein. Eine Jury wählt pro Bundesland den besten Beitrag aus. Die Landessieger erhalten jeweils 500 Euro für ein Kita-Fest oder einen Projekttag zum Thema Handwerk. Beim letzten Wettbewerb wurden bundesweit über 520 Werke eingereicht – eine Rekordteilnahme. Der Kita-Wettbewerb des Handwerks ist eine Initiative der Aktion Modernes Handwerk (AMH) und wird von Handwerkskammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen bundesweit begleitet. Schirmherr ist Robert Wüst, Präsident der Handwerkskammer Potsdam. Das Wettbewerbspaket mit dem Poster gibt es hier: amh-online.de/kita-wettbewerb

AUFRUF ZUR REGISTRIERUNG

SCHORNSTEINFEGER WERBEN FÜR STAMMZELLENSPENDE

Schornsteinfegerinnen und Schornsteinfeger rufen bundesweit dazu auf, sich für die Stammzellenspende registrieren zu lassen.

Zum Tag des Schornsteinfegers am 15. Oktober haben Schornsteinfeger wieder auf ein besonderes Thema aufmerksam gemacht: die Suche nach Stammzellspenderinnen und -spendern. Eine Stammzelltransplantation ist für viele Kinder und Erwachsene mit Blutkrebs (Leukämie) oder anderen schwerwiegenden Bluterkrankungen oft die letzte Hoffnung. Die Wahrscheinlichkeit, außerhalb der Familie einen »genetischen Zwilling« zu finden, ist nicht sehr groß. Sie kann aber steigen, je größer die Anzahl und Auswahl an potenziellen Spenderinnen und Spendern ist. Das Anliegen wollen die Schornsteinfeger unterstützen. Regional haben sie Test-Sets mit den »Life Lollis« verteilt. Der Lolli-Stiel ist eigentlich ein Wattestäbchen, das für einen Wangenabstrich und als DNA-Probe genutzt werden kann. Außerdem haben die Schornsteinfeger auf ihren Social-Media-Kanälen für die Registrierung geworben.



ONLINE-NEWS

POLITIK

FINANZMINISTERIUM SAGT HÖHERE STEUEREINNAHMEN VORAUS



Laut Steuerschätzung können Bund, Länder und Kommunen bis 2029 mit höheren Steuereinnahmen rechnen als bisher angenommen.



Foto: © magyaveth/123RF.com

POLITIK

BUNDESREGIERUNG WILL KEIN VERBRENNERVERBOT AB 2035



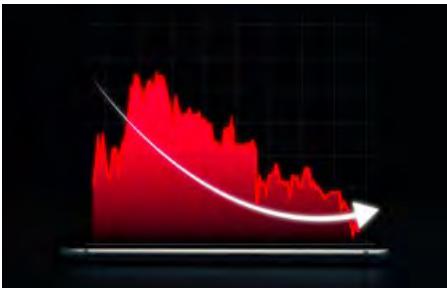
Bundeskanzler Friedrich Merz hält ein hartes Neuzulassungsverbot von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor ab 2035 für technisch nicht möglich.



Foto: © Sergey Basilev/123RF.com

POLITIK

BUNDESREGIERUNG RECHNET MIT GRÖSSEREM WACHSTUM FÜR 2026



Die Bundesregierung erwartet im kommenden Jahr eine Belebung der deutschen Wirtschaft. Sie sagt ein Wachstum des BIP um 1,3 Prozent voraus.



Foto: © alexander7123RF.com

BETRIEB

EU-FÜHRERSCHEIN: DAS ÄNDERT SICH BALD



Wer im Ausland seine Fahrerlaubnis verliert, darf künftig auch zu Hause kein Kfz mehr steuern. Diese und andere Maßnahmen hat das EU-Parlament beschlossen.



Foto: © Bartolomej Pieritzk/123RF.com

BETRIEB

CORONA-URTEIL: KEINE ENTSCHEIDUNG FÜR UNGEIMPFTE SELBSTSTÄNDIGE



Wer selbstständig arbeitet und sich nicht gegen Corona impfen ließ, bekommt nach einer Quarantäne keine Entschädigung nach dem Infektionsschutzgesetz.



Foto: © halfpoint/123RF.com

BETRIEB

BAGGER AUF TIEFGARAGE: VORHER EINSTURZGEFAHR PRÜFEN!



Wer mit schwerem Baugerät auf einer Tieffgarage arbeiten will, muss sich vorher über deren Belastbarkeit informieren.



Foto: © norddeut/123RF.com

TECHNIK UND DIGITALES

FALSCH GETANKT: DAS SOLLTEN SIE BEACHTEN



Die Verwechslung von Kraftstoffen beim Tanken kann zu teuren Schäden führen. Tipps, wie man nach einer Fehlbenutzung reagieren sollte, gibt es vom ADAC.



Foto: © Martin Hagen / ADAC

PANORAMA

GENUSSKULTUR UND SPITZENWEINGÜTER IN BADEN-WÜRTTEMBERG



Weinberge und moderne Architektur: Wer das Remstal besucht, entdeckt eine Region, die Wein, Kultur und Natur auf ungewöhnliche Weise miteinander verbindet.



Foto: © Isabel Castilla

Handwerksblatt Online-Adventskalender

Entdecken Sie **24 großartige**
Überraschungen –
mitmachen lohnt sich!



Jetzt Erinnerung sichern & mit dem
DHB-Newsletter schon vorab einen
Blick hinter die Türchen werfen.

handwerksblatt.de/adventskalender

Der Online-Adventskalender ist vom 1.12.2025 bis zum 24.12.2025 auf der Website handwerksblatt.de erreichbar. Während dieser Zeit können Mitspieler durch die Beantwortung der Quizfrage des jeweiligen Adventstages an dem Gewinnspiel teilnehmen. Die Gewinner werden im Losverfahren unter allen Teilnehmern ermittelt. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder weitergegeben werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.handwerksblatt.de/adventskalender

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON



Text: Karsten Hintzmann –

Der Brandenburgische Ausbildungspreis steht unter der Schirmherrschaft von Ministerpräsident Dietmar Woidke (SPD) und ist eine Initiative des Brandenburgischen Ausbildungskonsenses. Die Preisträger wurden am 5. November in der Potsdamer Staatskanzlei geehrt. Das sind die vier ausgezeichneten Handwerksbetriebe:

Für die Alpro Metallbau GmbH aus dem Landkreis Barnim bedeutet Ausbildung im Metallbau Verantwortung übernehmen, Projekte selbst gestalten und mit moderner Technik arbeiten. Im Unternehmen arbeiten 20 Mitarbeitende, darunter eine Auszubildende. Die tarifliche Vergütung wird ergänzt durch gezielte Förderung, etwa über Azubi-Projekte, Spezialworkshops, Auszeichnungen, Auslandspraktika sowie individuelle Unterstützung durch Mentorinnen und Mentoren. Während der Ausbildung arbeiten die Nachwuchskräfte an eigenen Realprojekten und sammeln so frühzeitig praktische Erfahrungen. Digitale Formate wie ein persönliches Tablet und ein elektronischer Dienstplan erleichtern dabei den Ausbildungsalldag.

Ausbildungspreis für vier Betriebe

DAS LAND BRANDENBURG ZEICHNET JÄHRLICH UNTERNEHMEN FÜR GUTE AUSBILDUNG AUS. NEBEN EINER URKUNDE ERHALTEN DIE PREISTRÄGER JE 1.000 EURO.

Die HTB Haustechnik GmbH in Brandenburg setzt auf die praxisnahe Ausbildung ihrer Azubis



Foto: © HTB Haustechnik GmbH



Die HTB Haustechnik GmbH erhält den Sonderpreis der Beauftragten für die Belange der Menschen mit Behinderung.

Als regional verwurzelter Handwerksbetrieb im Bereich Heizungs- und Sanitärtechnik verbindet die HIS Dom-misch GmbH im Landkreis Dahme-Spreewald moderne Technik mit praxisnaher Ausbildung der drei Auszubildenden. Junge Fachkräfte profitieren von individueller Förderung durch Azubi-Projekte, Zusatzqualifikationen, Spezialworkshops, digitale Lernformate sowie Auszeichnungen und begleitende Praktika. Besonders hervorzuheben ist der hohe Praxisanteil in der Ausbildung, denn Auszubildende übernehmen eigene Projekte von A bis Z und übernehmen so frühzeitig Verantwortung und sammeln Erfahrung. Digitale Anwendungen wie appbasierte Heizungssteuerung, digitale Fehlersuche und digitale Auftragsabwicklung gehören zum festen Bestandteil des Ausbildungsalldags.

Die SGP Schwan Gerüstbau Prignitz GmbH ist ein seit drei Jahrzehnten regional tätiger Familienbetrieb im Bereich Gerüstbau mit 19 Mitarbeitern, darunter fünf Auszubildende. Sie profitieren von vielfältigen Fördermaßnahmen wie Azubi-Projekten, Zusatzqualifikationen, Spezialworkshops, Praktika sowie Coachings. In der Ausbildung kommen moderne Technologien zum Einsatz, darunter ein KI-gesteuerter Ablaufplan und Tablets zur Unterstützung der Arbeit auf der Baustelle.

Seit über 30 Jahren ist die HTB Haustechnik GmbH mit Sitz in Brandenburg an der Havel in den Bereichen Sanitär, Heizung und Lüftung tätig. Sie beschäftigt 35 Mitarbeitende, darunter sieben Auszubildende. Die Ausbildung ist praxisnah und individuell gestaltet. Zu den innovativen Elementen der Ausbildung zählen unter anderem digitale Schulungsformate und Weiterbildungen bei Herstellern. Für Schülerinnen und Schüler bestehen vielfältige Möglichkeiten, das Unternehmen kennenzulernen, beispielsweise über Kooperationen mit Schulen, Praktikumsplätze oder Ferienjobs. Die HTB Haustechnik GmbH Brandenburg fördert aktiv die Bewerbung von Menschen mit Behinderung und erhält deshalb den Sonderpreis der Beauftragten für die Belange der Menschen mit Behinderung.

Pionier im 3D-Betondruck

MIRKO LINDSTÄDT IST MIT DEM HANDWERKSPREIS DER BÜRGSCHAFTSBANK BRANDENBURG AUSGEZEICHNET WORDEN. DIE JURY WÜRDIGTE DEN INHABER DER LINDSTÄDT BAU GMBH ALS EINEN VORREITER DER 3D-BETONDRUCK-TECHNOLOGIE.



Mirko Lindstädt mit seinem 3D-Betondrucker, der derzeit im Testbetrieb läuft

Text: Karsten Hintzmann

Wenn Mirko Lindstädt auf seinem Firmengelände in Heideland nahe Finsterwalde seinen 3D-Betondrucker in Betrieb setzt, erregt er sofort Aufmerksamkeit. »Viele Leute halten an, um es sich anzusehen«, erzählt der Lausitzer Bauhandwerker. Lindstädt verwundert die Neugier nicht, schließlich begeistert ihn die Technologie selbst schon seit Jahren. »3D-Druck hat mich schon immer fasziniert«, sagt Lindstädt. Vor sieben Jahren begann er, sich erstmals intensiver damit auszusehen. Vor rund drei Jahren dann wurden in Nordrhein-Westfalen mit öffentlicher Förderung erste 3D-Bauprojekte fertiggestellt. Für Lindstädt genau der richtige Zeitpunkt, selbst in das neuartige Bauverfahren einzusteigen. Lindstädt führt seit 2003 die von ihm gegründete Lindstädt Bau GmbH. Seine Expertise reicht vom schlüsselfertigen Bauen von Eigenheimen bis zu Fundamenten für Industriebauten in der Lausitz. Nun möchte Lindstädt den 3D-Betondruck zu seinem Portfolio hinzufügen. Im 3D-Betondruck können Be-

tonhäuser oder Betonwandteile in kurzer Zeit völlig schalungsfrei erstellt werden. So lassen sich Bauten schneller und kostengünstiger verwirklichen. Zudem sind im 3D-Betondruck auch komplexe Freiformen denkbar. Für Mirko Lindstädt liegt darin das Bauen der Zukunft und eine Chance, den Wohnraummangel in vielen deutschen Städten zu bekämpfen.

Bundesweit wurden bereits erste Modelnhäuser und Bürogebäude auf diese Art errichtet. Dennoch gehört die Lindstädt Bau GmbH mit der Anschaffung eines 3D-Betondruckers zu den Pionieren dieser Technologie, vor allem in Ostdeutschland. Mirko Lindstädt ist überzeugt, dass sich so auch wieder der Nachwuchs für das Bauhandwerk gewinnen lässt.

MIT ÜBERZEUGUNGSKRAFT UND LEIDENSCHAFT

Gegenwärtig läuft der 3D-Betondrucker im Testbetrieb. Mirko Lindstädt erstellt damit auf seinem Firmengelände eine Garage, um sich weiter in das additive Fertigungsverfahren einzuarbeiten. Sein Wunschziel: Im benachbarten Finsterwalde einmal ein komplettes Wohnquartier im 3D-Druck bauen zu können. Die Überzeugungskraft und die Leidenschaft, mit der Lindstädt vom 3D-Betondruck schwärmt, hat auch die Bürgschaftsbank Brandenburg überzeugt, dem Lausitzer Handwerksmeister bei der Finanzierung der Investition zur Seite zu stehen. Dank Mitteln aus dem Just Transition Fund für die Lausitz wurde diese schließlich möglich.

Die Jury des Handwerkspreises der Bürgschaftsbank Brandenburg, bestehend aus den drei brandenburgischen Handwerkskammern, der Bürgschaftsbank Brandenburg und der Signal Iduna Versicherung, votierte einstimmig für den diesjährigen Preisträger. »Wir wollten den Mut unterstützen. Das ist ein einzigartiges Projekt«, begründete Silke Baron, eine der beiden Geschäftsführerinnen der Bürgschaftsbank Brandenburg, die Entscheidung.



Vertreten mit 23 weiteren Landessiegern
Brandenburg bei den German Craft Skills: Malerin
Katharina Liv Fontani (l.) und Metallblasinstru-
mentenmacher Lars Dietrich

Der Landessieger im Brunnenbau, Max Hannes Wilcke aus Halbe, lernte seinen Arbeitgeber, die Firma Brunnenbau-Haustechnik Wojcik in Gräbendorf, bei einem Praktikum nach der 9. Klasse kennen. Es gefiel ihm dort, und daher nahm er nach der Schule eine Ausbildung auf.

Katharina Liv Fontani absolvierte beim Malermeisterbetrieb Kraftbau in Potsdam ihre Lehre zur Malerin und Lackiererin. Ihr Hobby war schon lange das Malen von Bildern. Dennoch startete sie zunächst mit einer Ausbildung zur Mediendesignerin. Katharina Liv Fontani: »Dann bekam ich eine Empfehlung von einer Freundin meiner Mutter, bei der gerade eine Malerfirma im Haus war. Dort bewarb ich mich schließlich.«

Lars Dietrich ist Metallblasinstrumentenmacher. Er lernte bei Felix Petersik in der Werkstatt für Blechblasinstrumente in Schöneiche bei Berlin: »Nach meinem Studium an der Musikhochschule Düsseldorf, das ich erfolgreich mit dem Hauptfach Trompete absolvierte, habe ich 2022 die Lehre angefangen und nie bereut, ins Handwerk gekommen zu sein.«

Robert Wüst, Präsident des Handwerkskammertages Land Brandenburg, ist voller Lob für die Landessieger: »Sie sind der sichtbare Beweis für die Stärke, Qualität und Zukunftsfähigkeit unseres Handwerks – und damit die besten Botschafterinnen und Botschafter für unseren Berufsstand. Ihr Erfolg zeigt, wie exzellent unsere duale Ausbildung funktioniert und welche Chancen sie eröffnet. Er macht deutlich, wie viele Faktoren zu solch einer Leistung beitragen: Talent, Disziplin und Leidenschaft – aber auch das Engagement der Betriebe, Ausbilderinnen und Ausbilder, die Sie auf diesem Weg begleitet haben. Ohne diese Unterstützung könnten wir keine so herausragende handwerkliche Qualität erleben.« **kh**

Die Deutsche Meisterschaft im Handwerk – die German Craft Skills – ist Europas größter Berufswettbewerb, der seit 1951 stattfindet. Er macht Talente sichtbar und fördert Spitzenleistungen im Handwerk.

Stefan Hahnert, Sachbearbeiter in der Abteilung Berufsbildung bei der Handwerkskammer Frankfurt (Oder), koordiniert die Entsendung der talentiertesten Gesellen aus Brandenburg: »25 unserer diesjährigen Landessiegerinnen und Landessieger haben sich bereiterklärt, bei den Deutschen Meisterschaften zu starten.«

Interessant ist, auf welch unterschiedlichen Wegen einige der diesjährigen Landessieger zum Handwerk gefunden haben.



Max Hannes Wilcke aus Halbe ist Landessieger im Brunnenbau. Er sagt: »Es macht mir Spaß, mit großen Maschinen zu arbeiten und dabei zu sehen, wie schnell man kostbares Wasser aus dem Boden ziehen kann.«

Ist ein Ende der Baukrise in Sicht?

2025 WAR KEIN EINFACHES JAHR FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT. DER EINFAMILIENHAUSBAU STOCKT, DIE ANGEKÜNDIGTEN INVESTITIONEN DER ÖFFENTLICHEN HAND IN DEN WOHNUNGSBAU STEHEN NOCH AUS.

Text: Karsten Hintzmann –

Nach dem für die Bauwirtschaft äußerst schwachen Jahr 2024 gibt es erste Anzeichen einer Trendwende im laufenden Jahr. So hat der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe Brandenburgs im ersten Halbjahr 2025 ein Volumen von 2,4 Milliarden Euro erreicht und damit laut Bauindustrieverband Ost messbar zugelegt. Signifikant zog der Wirtschaftsbau an, auch der öffentliche Bau verzeichnete Zuwächse. Ob diese Zahlen wirklich eine Umkehr einleiten, lässt sich noch nicht eindeutig belegen. So kommt etwa der Wohnungsbau in Brandenburg nur schleppend voran. Nach Zahlen des Amts für Statistik Berlin-Brandenburg sank die Zahl der Baugenehmigungen in Brandenburg im Jahr 2024 deutlich. 9.063 genehmigte Wohnungen entsprachen einem Minus von 19,5 Prozent im Vergleich zu 2023 (11.252 Wohnungen). Diese negative Entwicklung setzte sich von Januar bis August 2025 fort. In diesem Zeitraum wurden 5.241 genehmigte Wohnungen gemeldet. Das waren 6,9 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

2.064 Wohnungen (+2,3 Prozent) sind in Brandenburg in Ein- und Zweifamilienhäusern und 2.452 (-12,9 Prozent) in Mehrfamilienhäusern geplant. Durch geplante Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden, etwa durch Nutzungsänderungen, werden weitere 708 Wohnungen (Vorjahr: 668) zur Verfügung stehen.

Die Ursachen für die Bauflaute liegen auf der Hand. Die weiterhin steigenden Baukosten und die hohen Zinsen schrecken potenzielle Bauherren ab. Auch die komplexen Genehmigungsverfahren lähmen die Bautätigkeit. Viele Brandenburger Bauhandwerker verzichten deshalb aufgrund der überbordenden Bürokratie auf die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Sie sind aber weiterhin mit privaten Kundenaufträgen gut

ausgelastet. Das bestätigt auch Frank Hübner, Obermeister der Bauinnung Prignitz. Sein Unternehmen ist auf Dach- und Maurerarbeiten rund um Pritzwalk spezialisiert. Die vor allem kleineren Betriebe in der Region, sagt Hübner, haben ausreichend Aufträge im privaten Wohnungsbestand. Auch Detlef Frommhold, Inhaber der D. Frommhold & Sohn GmbH in Bernau, ist mit der Auftragslage zufrieden. »Sie war auch 2024 nicht wirklich schlecht«, sagt der Obermeister der Baugewerksinnung Barnim. »Was uns wirklich bremst, ist der fehlende Nachwuchs«, klagt Frommhold über die mangelnde Bereitschaft zu einer Ausbildung im Bauhandwerk. Skeptisch sieht Jürgen Naujokat, Geschäftsführer der Dachdecker-Innung Cottbus, die Lage der brandenburgischen Bauwirtschaft. »Die Aussichten für unsere Betriebe sind eher durchwachsen«, sagt Naujokat. Viele Betriebe der Innung blicken vor allem sorgenvoll auf die zu hohen Baukosten. Private Bauvorhaben seien so zunehmend schwerer zu finanzieren. Solange die Kosten auf dem gegenwärtig hohen Niveau verharren, sei eine spürbare Erholung für das Dachdeckerhandwerk nicht in Sicht.



Im Vergleich zu Berlin ist Brandenburgs Bauwirtschaft recht robust. Während in Berlin 2024 mit 252 Insolvenzen ein Höchststand erreicht wurde, gab es in Brandenburg 74 Insolvenzen. Ein Wert, der im langjährigen Mittelliegt.



AMTLICHE BEKANNTMACHUNG

EINLADUNG ZUR VOLLVERSAMMLUNG

Gemäß § 11 der Satzung der Handwerkskammer Potsdam lade ich die Mitglieder der Vollversammlung der Handwerkskammer Potsdam zur nächsten Sitzung der Vollversammlung ein. Sie findet am Montag, den 8. Dezember 2025, um 16 Uhr auf dem Bildungs- und Innovationscampus Handwerks (BIH) in Götz, Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz (Havel) statt.

Tagesordnung

1. Begrüßung, Präsident Robert Wüst
2. Gastvortrag: »Bedeutung von Berufswettbewerben als Element der Fachkräfte sicherung«, Dr. Hendrik Voß, Referatsleiter Berufliche Bildung beim Zentralverband des Deutschen Handwerks
3. Zur Lage der Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Potsdam, Präsident Robert Wüst
4. Wirtschaftsbericht der Handwerkskammer Potsdam, Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig
5. Bericht des Vorsitzenden des Berufsbildungsausschusses, Reinhard Porazik
6. Wahl eines Mitgliedes des Berufsbildungsausschusses
7. Beschlussvorlage – Ausbildungsregelung über die Berufsausbildung zum Fachpraktiker/zur Fachpraktikerin für Kraftfahrzeugmechatronik, Schwerpunkt PKW-Technik
8. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf zum Fachpraktiker/zur Fachpraktikerin Kraftfahrzeugmechatronik, Schwerpunkt PKW-Technik
9. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf zum Kraftfahrzeugmechatroniker/zur Kraftfahrzeugmechatronikerin
10. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Orthopädiotechnikmechaniker/Orthopädiotechnikmechanikerin
11. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Elektroniker/Elektronikerin für Gebäudesystemintegration
12. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Mechaniker/Mechanikerin für Reifen- und Vulkanisationstechnik
13. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker/Karosserie- und Fahrzeugbaumechanikerin
14. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Maler und Lackierer/Malerin und Lackiererin
15. Beschlussvorlage – Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung im Ausbildungsberuf Metallbauer/Metallbauerin
16. Bericht des Vorsitzenden des Gewerbeförderungsausschusses, Bernd Elsner
17. Bericht des Vorsitzenden des Rechnungsprüfungsausschusses, Michael Ziesecke
18. Beschlussvorlage – Festsetzung des Handwerkskammerbeitrages für das Jahr 2026
19. Beschlussvorlage – Haushaltsplan für das Rechnungsjahr 2026 mit Anlagen
20. Informationsvorlage – Mittelfristige Finanzplanung
21. Sonstiges

Robert Wüst
Präsident



facebook.com/handwerkskammer.potsdam

facebook.com/bih.goetz

LinkedIn/company/handwerkskammer-potsdam

Instagram



Lesen Sie das
Handwerksblatt
auch digital

BILDUNGSANGEBOTE

SICHER AN HOCHVOLT ARBEITEN – JETZT KURS HOCHVOLT 2S + 3S BELEGEN!

Elektrofahrzeuge sind die Zukunft – und mit ihnen steigt der Bedarf an Fachkräften, die sicher mit Hochvoltsystemen umgehen können. Der Bildungs- und Innovationscampus Handwerk bietet die beliebten Hochvolt-Schulungen »Fachkundige/r für Arbeiten an HV-Systemen« Stufe 2S und 3S an – praxisnah, anerkannt und auf dem neuesten Stand der Technik.

Die Stufe 2S (»Arbeiten an unter Spannung stehenden HV-Komponenten«) richtet sich an Fachkräfte, die direkt an HV-Systemen arbeiten, prüfen oder instandsetzen.

Die Stufe 3S (»Fachkundige Person für Arbeiten im spannungsfreien Zustand«) qualifiziert Teilnehmende für die Leitung und Beaufsichtigung solcher Arbeiten – ideal für Meister, Ausbilder oder verantwortliche Elektrofachkräfte.

Die Kurse vermitteln nicht nur das notwendige Fachwissen zu Sicherheit, Technik und Vor-

schriften, sondern auch praktische Übungen am Hochvolt-System – unter Anleitung erfahrener Ausbilder.

Wer im Kfz- oder Maschinenbau tätig ist, kommt an Hochvolt nicht mehr vorbei. Die Schulungen sorgen dafür, dass Mitarbeiter sicher und gesetzeskonform arbeiten können. Jetzt anmelden und zukunftssicher qualifizieren!

Kursdaten:

8. bis 9. April (2S)
11. bis 13. Mai (3S)



Ansprechpartnerin:

Ines Hinzmann, T 0151 54659794
ines.hinzmann@hwpotsdam.de



WEITERE LEHRGÄNGE

Online anmelden unter:
hwpotsdam.de/kurse

BERATUNGSTERMINE

Wir beraten Sie gerne persönlich zu allen Meisterkursen, Fortbildungen und Fördermöglichkeiten:

Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH)
Am Mühlenberg 15
Groß Kreutz



Wir beraten Sie gern:

Juliane Böttcher
T 033207 34-103
Vivian Wichert
T 033207 34-105
fortbildung@hwpotsdam.de

MEISTERKURSE

Teile III+IV (übergreifend)

Teilzeit: ab 6. März 2026
Vollzeit: ab 5. Januar 2026

Land- und Baumaschinenmechatroniker I+II

Vollzeit: ab 27. September 2027

Elektrotechniker I+II

Teilzeit: ab 30. November 2026
Vollzeit: ab 5. Oktober 2026

Friseur I+II

Vollzeit: ab 10. August 2026

Bäcker I+II

Vollzeit: ab 17. August 2026

Konditor I+II

Vollzeit: ab 20. Juli 2026

Tischler I+II

Vollzeit: ab 25. Januar 2027

Maler und Lackierer

Teilzeit: 23. April 2027

Kraftfahrzeugtechniker I+II

Vollzeit: ab 19. April 2027

Installateur- und Heizungsbauer I+II

Teilzeit: 9. Oktober 2026
Vollzeit: 18. Oktober 2027

Maurer und Betonbauer I+II

Vollzeit: ab 12. Oktober 2026

Metallbauer I+II

Vollzeit: ab 13. April 2026

FORTBILDUNG

KNX – Projektierung und Inbetriebnahme (zertifiziert)
ab 24. November

Befähigungsnachweis Gabelstapler – für Fortgeschrittene
am 27. November

Großer Kälteschein – Zertifikat A1
ab 1. Dezember

LWL-Messtechniker/-in in Fernmeldenetzen
ab 8. Dezember

Wiederholungsschulung zum Erhalt der Sachkunde Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten
am 15. Dezember

Befähigungsnachweis Kranbediener (Ladekran) – für Fortgeschrittene
am 16. Dezember

Buchhaltung im Handwerksbetrieb unter Einsatz von Lexware
ab 12. Januar

Glasfaser Schulung LWL-Monteur/in Fernmeldetechnik
ab 19. Januar

Ausbildung der Ausbilder/-innen (AdA) gemäß AEVO
ab. 2. März



GRÜNDERTAG 2025 WERTVOLLE INSPIRATION UND NETZWERKE

Am 18. November findet ab 12 Uhr der Potsdamer Gründertag 2025 statt. Beim Begrüßungstalk werden sich der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, Ralph Bührig, sowie Dr. Christian Herzog, Hauptgeschäftsführer der IHK Potsdam, und Bernd Rubelt, Wirtschaftsbeigeordneter der Stadt Potsdam, zu den Herausforderungen für Gründerinnen und Gründer austauschen.

Der gemeinsame Aktionstag beider Kammern bietet Informationen zu Businessplan, Finanzierung, Marketing, Rechtsformen und Fördermöglichkeiten sowie Praxis-impulse der Handwerkskammer Potsdam: Betriebsberater Klaus Wessels informiert zu notwendigen Versicherungen für Gründer und Nachfolgeberaterin Kristin Lindell zur Unternehmensübernahme und Gründung mit Nachfolge.

Ergänzt wird der Tag durch Gesprächsrunden, Workshops, eine Nachfolgebörse und den zentralen Marktplatz der Partner für individuelle Beratung.



Foto: © IHK Reinhard und Sommer

Wann: 18. November, ab 12 Uhr
Wo: Industrie- und Handelskammer Potsdam, Breite Straße 2 a-c, 14467 Potsdam

BETRIEBSBÖRSE

BIETE & SUCHE

STEINMETZBETRIEB | OBERHABEL

Für einen erfolgreichen Steinmetzbetrieb in Oberhavel (nördliche Berliner Nähe) in dritter Generation wird ein Nachfolger gesucht. Der Betrieb verfügt über ein circa 1.000 qm großes Grundstück in direkter Friedhofs-nähe mit guter Verkehrs-anbindung. Das Werkstattgebäude ist ausgestattet mit Unterflur-Kranbahn, Steinsäge, Sandstrahlgerät, Käser-Schraubenkompressor, Absauganlage sowie weiteren Werkzeugen und Maschinen zur Natursteinbearbeitung. Werkstatt und Büro bieten ideale Arbeitsbedin-gungen. Zusätzlich stehen Lager- und Transportgeräte zur Verfügung, darunter Geländestapler, Hubwagen, Lkw mit Kran, Kran mit Raupenfahrwerk und Vakuum-heber – für effizienten inner- und außer-betrieblichen Transport. **Chiffre 24/25**

TISCHLEREI | PRIGNITZ

Familienbetrieb in vierter Generation sucht engagierte Nachfolge. Die Übergabe ist flexibel innerhalb von acht Monaten bis fünf Jahren möglich. Das eingespielte Team mit durchschnittlich fünf Mitar-beitern ist auf Vertrieb und die Montage von Bauelementen sowie auf Trocken-bauarbeiten spezialisiert. Zum Verkauf gehören ein Wohnhaus mit rund 120 qm Wohnfläche, Bürotrakt und ausbaufähigem Dachgeschoss, eine massiv gebaute Doppelgarage sowie ein Achteckpavillon mit etwa 30 qm, integriertem Grill und Kamin. **Chiffre 25/25**

DACHDECKEREI | PRIGNITZ

Erfolgreicher Handwerksbetrieb mit über 30 Jahren Erfahrung bietet Nachfolge-interessierten eine solide Grundlage. Seit 2009 planen und errichten wir zu-sätzlich Photovoltaikanlagen und führen Elektroarbeiten aus. Als etabliertes Unternehmen sind wir in den Bereichen Dach, Zimmerei, Dachklempnerei, Photo-voltaik und Elektro tätig. Zur Übernahme stehen das gesamte Anlagevermögen, ein großer Kundenstamm sowie Maschinen, Fahrzeuge, Materialien und Gerüste be-reit. Der Nachfolger kann aus den Berei-chen Dach, Zimmerei, Elektro, Photovol-taik oder Windenergie stammen. Eine Einarbeitung und schrittweise Übergabe sind möglich. **Chiffre 26/25**

BAUELEMENTE | OBERHABEL

Zum Verkauf steht ein erfolgreiches Handwerksunternehmen, das in den Be-reichen Rollläden, Markisen, Terrassen-dächer, Beschattungen und Insekten-schutz tätig ist und Service für Eigen-heimbesitzer sowie öffentliche Auftrag-geber bietet. Erfahrene Mitarbeiter garantieren hohe Qualität und Zuverläs-sigkeit bei der Erfüllung individueller Kundenwünsche. Der Verkauf umfasst auch die Immobilie, die sich in verkehrs-günstiger Lage in einer wachsenden Kommune nördlich von Berlin befindet. Das Unternehmen eignet sich auch hervorragend als Zweigniederlassung. **Chiffre 27/25**

Weitere Angebote und Gesuche finden Sie auf der Internetseite der Handwerkskammer Potsdam sowie auf Facebook unter: #**BetriebsbörseWestbrandenburg**

Sie wollen überregional inserieren oder nach Angeboten suchen? Anzeigen für den Süden und den Osten Brandenburgs veröffentlichen unsere Partnerkammern in Cottbus und Frankfurt (Oder) auf den entsprechenden Internetseiten ihrer Handwerkskammer. Bundesweite Angebote finden Sie hier: **nexxt-change.org**



GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckumlenkungen
mit neuen Bandstählen
CNC Nachbauteile – 3D-Druck
Telefon 01 51/12 16 22 91
Telefax 0 65 99/92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

VERKÄUFE

REGALE

neu &
gebraucht Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
Dort finden Sie unsere Preisliste.
Telefon 0 48 58 / 188 89 00
www.treppenstufen-becker.de

Zu verkaufen: Schreinereimaschinen
Gebrauchte Kölle Kombi Dicke Formatkreissäge,
Schwenkspindeltischfräse, Massivholz,
Deckleisten Spanplatten, **3,5t Kasten-LKW**
Tel.: 0170 903 55 65 oder
Helmutverhufen7@gmail.com

Verkaufe
Holzbearbeitungsmaschinen
bvb-west@gmx.de

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Alteingesessenes Ingenieurbüro
(seit 1980) für Baustatik mit
eigenem kleinen Metallbau sucht
als Kooperationspartner Anlagen-,
Metallbau- oder Bauunternehmen
Tel.: 02305-27276

BETRIEBSÜBERNAHMEN

Nachfolger gesucht

das Unternehmen ist ein – Meisterbetrieb – es ist spezialisiert auf das Schleifen von Natur- und Kunststeinen sowie Sanieren von Terrazzo und hat seinen Sitz im Rhein-Main-Gebiet.

Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren im Markt bundesweit gut eingeführt.
Mit 10 Mitarbeitern verfügt das Unternehmen über ein erfahrenes und motiviertes Team.

Zuschriften unter A 1954 • DEUTSCHES HANDWERKSBLATT
Auf'm Telenberg 7, 40221 Düsseldorf

Einfach, schnell und direkt
ein MarktPlatz-Inserat
sichern!



Anzeigen rund um die Uhr aufgeben
www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:
Telefon 0211/39098-75
Telefax 0211-390 98-59
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

DEUTSCHES HANDWERKSBLATT

KAUFGESUCHE

Wir kaufen Ihre GmbH,
auch in schwierigen Fällen.
Tel.: 0176/93155226
Mail: info@fv-vermögen.de

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen



Maschinenhandel
& Service GmbH

Individuelle Beratung und Verkauf von
Neumaschinen – Komplette Betriebs-
auflösungen – Betriebs-Umzüge
Reparatur-Service mit Notdienst
Aabsaug- und Entsorgungstechnik
Über 100 gebrauchte Maschinen
ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwin-
digkeitsmessungen mit Ausdruck
Tel. 06372/50900-24
Fax 06372/50900-25
www.msh-homburg.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 6,08 (Breite: 6,08m, Länge: 15,00m)

- Traufe 4,55m, Firsthöhe ca. 4,85m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. imprägnierter Dachpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis
€ 10.800,-

ab Werk Buldern, exkl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2,
Windzone 2, Schneelast 85kg/qm

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

www.finsterwalder.eu



Stahlhallebau seit 1984

ANDRE-MICHELS + CO.
STAHLBAU GMBH

02651 96200 Fax 43370

Andre-Michels.de

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 02153/4 09 84-0 · Fax 02153/4 09 84-9
www.modal.de

vh-buchshop.de

Nächste Ausgabe 12/25:

Erscheinungsdatum 12.12.
Anzeigenschluss 26.11.

In einem Teil dieser Ausgabe liegt eine
Beilage der Strauss GmbH & Co. KG,
63599 Biebergemünd bei.
Wir bitten um freundliche Beachtung

SDH®
GmbH
SERVIEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

Jetzt kostenfrei Mitglied werden und
Nachlässe einsehen.

www.sdh.de



GEBURTSTAGE & JUBILÄEN

Die Handwerkskammer Potsdam und die Innungen gratulieren ihren Mitgliedern, die in diesem Monat ihren Geburtstag oder ein Geschäfts- oder Meisterjubiläum begehen. Wir wünschen Ihnen persönlich alles Gute, Gesundheit und Ihrem Unternehmen viel Erfolg!



Zum Firmenjubiläum

30-JÄHRIGES BESTEHEN

Sportive Orthopädie Kunz, Potsdam, 1. Dezember

Richter Fliesenleger GmbH, Ludwigsfelde, 19. Dezember

35-JÄHRIGES BESTEHEN

Elektro Niese & Heinrich GmbH, Potsdam/Sacrow, 1. Dezember

Herrmann GmbH, Handwerk und Industrietechnik, Dabergotz, 1. Dezember

Auto-Jüttner GbR, Oberkrämer, 1. Dezember

Friseursalon Ramona Pachal, Pritzwalk, 1. Dezember

HMR Elektro- Anlagen und Service GmbH, Teltow-Ruhlsdorf, 4. Dezember

RBS Elektroinstallation GmbH, Niedergörsdorf, 3. Dezember

Otto Metallbau GmbH, Zehdenick, 15. Dezember

Friseursalon Anette Hinz, Stechlin, 17. Dezember

Kfz-Werkstatt Hans-

Joachim Reitz, Neuruppin/ OT Wuthenow, 20. Dezember

Autohaus Wernicke GmbH, Neuruppin/OT Alt Ruppin, 30. Dezember

75-JÄHRIGES BESTEHEN

Radio-TV-Knack Bernd Knack, Jüterbog, 1. Dezember

Malermeister Jürgen Genz, Putlitz, 1. Dezember

105-JÄHRIGES BESTEHEN

Malermeister Jürgen Genz, Putlitz, 1. Dezember



Zum Meisterjubiläum

25-JÄHRIGES JUBILÄUM

Dachdeckermeister Dirk Marien, Ludwigsfelde, 16. Dezember

Elektrotechnikermeister Ingo Frank, Zehdenick, 21. Dezember

30-JÄHRIGES JUBILÄUM

Schornsteinfegermeister Mario Kroh, Rangsdorf, 1. Dezember

Maurer- und Betonbauermeister Jörg-Günter Peschke, Ludwigsfelde, 16. Dezember

60-JÄHRIGES JUBILÄUM

Kraftfahrzeugmechanikermeister Wolfgang Hintze, Neuruppin, 11. November

65-JÄHRIGES JUBILÄUM

Schlossermeister Klaus Windeck, Kloster Lehnin, 15. Dezember

60 JAHRE

Elektrotechnikermeister Jörg Brauer, Perleberg, 4. Dezember

Installateur- und Heizungsbauermeister Jörg Hoffmann, Nennhausen, 12. Dezember

Metallbauermeister Holger Meyer, Oberkrämer, 15. Dezember

Bäckermeister Thomas Eckert, Fürstenberg, 16. Dezember

Dachdeckermeister Michael Puder, Kleinmachnow, 25. Dezember

Thomas Kreissl, Inh. Elektro Charwat, Ziesar, 29. Dezember

Maurer- und Betonbauer Guido Gumprich, Neuruppin, 30. Dezember

VE-Mstr. HLS Norbert Dörte Thie, Vizepräsidentin der HWK Potsdam, 3. Dezember

Elektroinstallateurmeister Michael Bretag, Karstädt, 5. Dezember

Kraftfahrzeugmechanikermeister Frank Freiwald, Brandenburg/Havel, 25. Dezember

70 JAHRE

Fleischermeister Ehrenfried Ranft, Kremmen, 2. Dezember

85 JAHRE

Dachdeckermeister Herbert Rathssack, Brandenburg/Havel, 3. Dezember



Zum Geburtstag

60 JAHRE

Elektrotechnikermeister Jörg Brauer, Perleberg, 4. Dezember

Installateur- und Heizungsbauermeister Jörg Hoffmann, Nennhausen, 12. Dezember

Metallbauermeister Holger Meyer, Oberkrämer, 15. Dezember

Bäckermeister Thomas Eckert, Fürstenberg, 16. Dezember

Dachdeckermeister Michael Puder, Kleinmachnow, 25. Dezember

Thomas Kreissl, Inh. Elektro Charwat, Ziesar, 29. Dezember

Maurer- und Betonbauer Guido Gumprich, Neuruppin, 30. Dezember

VE-Mstr. HLS Norbert Dörte Thie, Vizepräsidentin der HWK Potsdam, 3. Dezember

Elektroinstallateurmeister Michael Bretag, Karstädt, 5. Dezember

Kraftfahrzeugmechanikermeister Frank Freiwald, Brandenburg/Havel, 25. Dezember

70 JAHRE

Fleischermeister Ehrenfried Ranft, Kremmen, 2. Dezember

85 JAHRE

Dachdeckermeister Herbert Rathssack, Brandenburg/Havel, 3. Dezember

Wir veröffentlichen auch Ihr Jubiläum

In Ihrem Betrieb steht ein Jubiläum an? Schreiben Sie uns! Alle Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Potsdam können ihre Veröffentlichungswünsche für runde Geburtstage ab 60, Meisterjubiläen ab 25 und Firmenjubiläen ab 30 Jahren gerne im Vorfeld der Redaktion melden.



Senden Sie uns Ihre Termine bitte sechs Wochen im Voraus an: gratulationen@hwkpotdam.de

GOLDENER MEISTERBRIEF

WILLMAR LOBBES: »MAN MUSS EINFACH IMMER WAS MACHEN«

Das Drechslerhandwerk hat es schwer - der Zeitgeist sorgt immer mal wieder für eine schwierige Geschäftslage. Doch davon ließ sich Drechslermeister Willmar Lobbes nie unterkriegen. Weil niemand mehr ein Treppenländer in seiner Werkstatt in Bad Belzig bestellte, rüstete er um. Mit Holz kannte er sich aus. Es wurden Treppen gebaut und weiterhin Geländer repariert. »Man muss einfach immer was machen«, sagt der Senior bei der feierlichen Übergabe des Goldenen Meisterbriefs. Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig überraschte den Jubilar und überbrachte die Glückwünsche samt Goldenem Meisterbrief. Lobbes langjähriger Mitarbeiter Steffen Rasser übernahm den Betrieb. Heute ist man einander freundschaftlich verbunden.



Foto: © HWK Potsdam/Kuse



Robert Wüst (l.) überbrachte die Glückwünsche des Handwerks an den Jubilar Klaus Buchholz. Sein Sohn Tim führt heute den Betrieb in Wusterwitz.

GOLDENER MEISTERBRIEF

KLAUS BUCHHOLZ HAT DIE NACHFOLGE GUT ORGANISIERT

Klaus Buchholz ist Gründer der Buchholz GmbH Heizung & Sanitär und wurde anlässlich seines 50-jährigen Meisterjubiläums vom Präsidenten der Handwerkskammer Potsdam, Robert Wüst, mit dem Goldenen Meisterbrief geehrt. Wüst würdigte bei der Gelegenheit vor allem Buchholz' Jahrzehntelanges Engagement im Handwerk, seine Verdienste in der Ausbildung von Nachwuchskräften sowie seine langjährige Mitarbeit im Vorstand der Innung. Bis 1990 war der Senior Vorstand der damaligen PGH, die bis zu 75 Mitarbeiter hatte. Die wurde nach der Wende aufgelöst und Klaus Buchholz und ein Kollege gründeten neu und widmeten sich der Sanitär- und Heizungstechnik. Inzwischen führt sein Sohn Tim Buchholz den Wusterwitzer SHK-Betrieb weiter. Die Buchholz GmbH Heizung & Sanitär beschäftigt aktuell acht Mitarbeitende.

SILBERNE EHRENNADEL

DIETER HERRMANN – ZWANZIG JAHRE AN DER SPITZE DER INNUNG

Dieter Herrmann wurde am 15. Oktober mit der Silbernen Ehrennadel des Handwerks ausgezeichnet. HWK-Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig würdigte Herrmanns Engagement als Obermeister der SHK-Innung in Ostprignitz-Ruppin, an deren Spitze er zwei Jahrzehnte bis 2024 stand. Darüber hinaus erhielten 43 junge Menschen in seinem Meisterbetrieb, der Herrmann GmbH in Dabergotz, eine fundierte Ausbildung. Bührig dankte dem Jubilar vor allem für das ehrenamtliche Engagement als Prüfer in der Gesellenprüfungskommission. Herrmann führt bis heute ein Team von 30 Mitarbeitenden. »Verlässlichkeit, Engagement und Gemeinschaftssinn – das sind die Werte, die Sie durch Ihre Arbeit bis heute mit Leben erfüllen«, sagte Bührig bei der feierlichen Verleihung der Silbernen Ehrennadel.



Innungsobermeister Peter Neumann (l.) und der HWK-Hauptgeschäftsführer Ralph Bührig (r.) gratulierten Dieter Herrmann.

MOBILITÄT

INVESTITION IN NACHHALTIGE MOBILITÄT

In der historischen Innenstadt Potsdams und auch anderswo gibt es für Handwerksbetriebe immer wieder eine besondere Herausforderung: die Mobilität! Sie müssen dort, wo eigentlich kein Platz ist, parken, laden und liefern und zugleich Gästen und Anwohnern die Aufenthaltsqualität gewährleisten. Auch in der Potsdamer Bäckerei Braune ist das immer wieder Thema. Die neue Chefkin, Birgit Gniosdorff, Tochter des langjährigen Firmenchefs Werner Gniosdorff, übernahm zu Jahresbeginn die Geschicke in der Traditionsbäckerei.

Sie fühlt sich der Tradition des 1734 gegründeten Betriebs verpflichtet, will aber auch neue Wege gehen. Auch mit zeitgemäßer Mobilität. Für die Anschaffung eines neuen, voll elektrischen Betriebsfahrzeugs konnte sie EU-Fördermittel nutzen. Die Handwerkskammer Potsdam begleitete das Antragsverfahren. »Wir suchen für jeden Handwerksbetrieb eine passende Lösung. Dazu gehört auch, dass wir alle Fördermöglichkeiten kennen und das Antragsverfahren begleiten«, verspricht Jan-Hendrik Aust, Teamleiter Technik und Innovation der Handwerkskammer Potsdam. Er



Birgit Gniosdorff nutzt das Elektromobil täglich für Lieferungen im Stadtgebiet.



Ansprechpartner:

Jan-Hendrik Aust
T 033207 34-209
jan-hendrik.aust@hwk.potsdam.de

informiert mit seinem Team zu Themen der Digitalisierung im Handwerk, zu Energieeffizienz oder erneuerbaren Energien.

Für die Konditormeisterin ist es die erste Investition seit der Übernahme. »Ich fühle mich künftigen Generationen verpflichtet. Dazu gehören auch weitere Schritte zur Digitalisierung.« Die 39-Jährige hat einen Master in Ökologie und Naturschutz und erst später den Konditor-Beruf ergriffen. Die traditionellen Rezepte – gerade ist die Stollen- und Weihnachtsgebäckproduktion angelaufen – werden dabei erhalten bleiben. »Das macht unseren Betrieb aus, und dafür lieben uns die Kunden.« *jak*

DEUTSCHES HAND WERKS BLATT

IMPRESSUM

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.

ISSN 1435-3903

MAGAZINAUSGABE 11/25 vom 14. November 2025
für die Handwerkskammern Aachen, Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Münster, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Telteberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehlert
Vorsitzende des Redakitionsbeirates:
Anja Obermann

REDAKTION

Tel.: 0211/390 98-47
Internet: handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:
Stefan Buhren (v.i.S.d.P.)
Chef vom Dienst: Lars Otten
Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling, Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulrich, Verena Ulrich
Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz, Albert Mantel, Letizia Margherita
Redaktionsassistenz: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Thekla Hälbach, Jörg Herzog, Marius Koch, Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Potsdam
Charlottenstraße 34-36, 14467 Potsdam
Verantwortlich: HGF Ralph Bührig
Pressesprecherin: Ines Weitermann
Redaktion: Jana Kuste
Tel.: 0331/3703-153, Fax: 0331/3703-134
Layout: Katrin Zentrich

LANDESREDAKTION BRANDENBURG

Karsten Hintzmann
Finkensteg 31
15366 Hoppegarten
Tel.: 0157/35 80 62 61
k.hintzmann@arcor.de

ANZEIGENVERWALTUNG

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Telteberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung:
Michael Jansen
Tel.: 0211/390 98-85
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 59
vom 1. Februar 2025

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-60
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Leserservice:
digithek.de/leserservice

Deutsches Handwerksblatt
Verbreitete Auflage (Print + Digital):
347.873 Exemplare
(Verlagsstatistik, September 2025)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern, Tel.: 02831/396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 17 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

Bezugspreis jährlich 40 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portoosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.



Ich möchte verstehen, was ich tue.

⌚ Business Finanzlösungen

**Ob betriebliche Vorsorge,
Vermögensaufbau oder
Absicherung – wenn ich
Fragen habe, gehe ich zur
Sparkasse.**

Wir sind für Sie da. Persönlich und digital.

mbs.de/firmenkunden



Mittelbrandenburgische
Sparkasse



RÜCKENWIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

- Schnelle Kreditentscheidung
- Freie Verwendung
- Kostenlose Sonderzahlungen möglich
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

TARGOBANK
GESCHÄFTSKUNDEN